

DES ROLES RESPECTIFS DES AUTORITÉS PUBLIQUES

ET DES

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

DANS LA FIXATION DES RÈGLES RELATIVES

A LA VIE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le 21 Mai 1938, à 14 heures.

PAR

LOUIS BOUCRAUT

Ingénieur E. C. P., Licencié en Droit.

Président : M. ROLLAND, professeur.

Assesseurs { MM. MESTRE, *professeur*,
LAFERRIÈRE, *professeur*.

PARIS

LIBRAIRIE TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE

3, RUE SOUFFLOT, 3

1938



Digitized by the Internet Archive
in 2026

DES
**ROLES RESPECTIFS DES AUTORITÉS PUBLIQUES
ET DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES**

DANS LA FIXATION DES RÈGLES RELATIVES
A LA VIE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

DES ROLES RESPECTIFS DES AUTORITÉS PUBLIQUES

ET DES

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

DANS LA FIXATION DES RÈGLES RELATIVES

A LA VIE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le 21 Mai 1938, à 14 heures.

PAR

LOUIS BOUCRAUT

Ingenieur E. C. P., Licencié en Droit.

Président : M. ROLLAND, professeur.

Assesseurs { MM. MESTRE, professeur,
LAFERRIÈRE, professeur.

PARIS

LIBRAIRIE TECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE

3, RUE SOUFFLOT, 3

1938



DES ROLES RESPECTIFS DES AUTORITÉS PUBLIQUES ET DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

DANS LA FIXATION DES RÈGLES RELATIVES
A LA VIE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

INTRODUCTION

§ I

DES TROIS POUVOIRS QUI SE PARTAGENT LE DOMAINE ÉCONOMIQUE

Lorsqu'on recherche les différentes autorités qui président à l'activité économique, on se rend compte qu'elles se rattachent à trois pouvoirs distincts : le pouvoir d'entreprise, le pouvoir corporatif et le pouvoir d'État.

1^o LE POUVOIR D'ENTREPRISE

L'*entreprise* est l'organisme économique par où s'exerce l'activité économique, c'est-à-dire la production des biens et des richesses, leur répartition et leur distribution.

L'entreprise est soumise à l'autorité d'un *chef* (patron, entrepreneur, gérant, administrateur, etc.), qui possède une large compétence pour diriger la vie de l'entreprise : achat et vente, passation de contrats, embauche et débauche du personnel, mesures disciplinaires, organisation du travail, etc.

Cette compétence mise entre les mains du chef d'entreprise, c'est ce que nous appellerons au cours du présent ouvrage le *pouvoir d'entreprise*.

De quasi-discrétionnaire au début du XIX^e siècle, quand la législation révolutionnaire eut ruiné les organisations professionnelles, et réduit le rôle de l'État en matière économique à quelques règlements de police, le pouvoir d'entreprise s'est trouvé peu à peu limité par les deux pouvoirs suivants au cours des XIX^e et XX^e siècles.

2^o LE POUVOIR CORPORATIF

Cette même législation, qui avait anéanti trop brusquement les vieilles corporations, se voyait obligée de redonner une vie juridique aux multiples organisations professionnelles, qui s'étaient reconstituées spontanément et de manière clandestine.

Elle élargissait progressivement leur compétence et leur capacité, leur confiait la défense des intérêts de la profession, puis la représentation de la profession auprès des pouvoirs publics, et tout dernièrement encore la réglementation des conditions de travail par l'établissement des contrats collectifs.

On assistait ainsi à la renaissance d'un pouvoir intermédiaire entre l'entreprise et l'État, qui exerçait une sorte de tutelle administrative sur le pouvoir d'entreprise, spécialement dans le domaine social (contrat collectif de travail), et venait tempérer les excès du pouvoir d'entreprise, ou suppléer aux insuffisances de celui-ci (réglementation économique, ententes professionnelles, recours aux pouvoirs publics en matière douanière, etc.).

Ce pouvoir intermédiaire, nous le dénommerons *pouvoir corporatif*, par analogie avec les corporations de l'ancien régime. Le terme « corporatif » nous paraît plus approprié que le terme « professionnel », parce que ce dernier peut

prêter à confusion. En effet, d'une part la profession désigne souvent, dans le langage courant, la *fonction* exercée par l'individu au sein de l'entreprise : manœuvre, ouvrier qualifié, employé, ingénieur, etc., et d'autre part, la profession désigne également, dans le langage courant, une certaine *technique* : forgeron, ajusteur, plombier, et se confond plus ou moins avec le terme « métier ». Le mot profession peut encore désigner la *place* occupée par l'entreprise dans le cycle de la production et de la distribution des richesses : récoltant, producteur, transformateur, commerçant grossiste, magasin de vente au détail, etc.

Le terme « profession » indique ainsi un état, une manière d'être, et s'applique aussi bien à l'individu qu'à l'entreprise, au groupement d'entreprises qu'au groupement d'individus (syndicats).

Le terme « corporation », au contraire, implique uniquement l'idée de groupement organisé, et le « pouvoir corporatif » appelle l'idée d'une autorité s'exerçant sur un corps, sur un groupement organisé, hiérarchisé.

Nous entendons donc par pouvoir corporatif l'autorité qui s'exerce sur les groupements ou corps professionnels : entreprises, syndicats, ententes ou cartels d'une même catégorie économique ou professionnelle.

3° LE POUVOIR D'ÉTAT

Parallèlement à cette reconstitution du pouvoir corporatif, la législation contemporaine a élargi le rôle de l'État dans le domaine économique. L'État moderne possède un pouvoir très étendu sur les entreprises dans toutes les questions d'hygiène et de sécurité ; il administre le corps des inspecteurs du travail, chargé du contrôle de l'appli-

cation des lois ouvrières au sein des entreprises ; il prélève et répartit la taxe d'apprentissage ; il arbitre les conflits collectifs du travail ; il assure le fonctionnement des assurances sociales ; il contrôle les importations par le système des douanes et contingentements, etc.

Ce rôle économique de l'État, que nous appelons au cours de notre étude pouvoir économique de l'État, ou, par mesure de simplification, *pouvoir d'État*, est de plus en plus envahissant, et l'on a pu qualifier *d'étatique* le régime économique actuel, qui semble tendre de plus en plus à l'étouffement des entreprises privées par l'État.

Il est certain que notre constitution économique s'éloigne de plus en plus de la conception du code civil, où un pouvoir d'entreprise discrétionnaire, libéré de toute entrave corporative, subissait une très légère tutelle d'un État, à compétence économique très limitée.

Les doctrines économiques actuelles sont elles-mêmes unanimes à reconnaître la nécessité d'une large intervention de l'État dans le domaine économique (aménagement douaniers, aide aux industries défaillantes, etc.) et dans le domaine social (hygiène et sécurité, protection de la main-d'œuvre, etc.).

Mais parmi ces doctrines, on relève plusieurs tendances différentes sur le rôle à attribuer au pouvoir d'État et au pouvoir corporatif.

§ II

TENDANCES DOCTRINALES ACTUELLES

1^o TENDANCE LIBÉRALE

Suivant la tendance libérale, on reconnaît au pouvoir d'État une certaine compétence en matière économique ;

mais on désire que le rôle de l'État reste très effacé en période normale, ce rôle étant surtout celui d'un meilleur aménagement des services publics, pour placer les entreprises privées dans les meilleures conditions de marche. Si le rôle de l'État peut devenir très important en temps de crise, sur la demande des industries en détresse, par contre, dès la période de crise disparue, l'État doit redonner aux entreprises les libertés un instant suspendues.

Il s'agit là en somme, d'un équilibre entre le pouvoir d'État et le pouvoir d'entreprise, avec large prépondérance de ce dernier.

2° TENDANCE ÉTATISTE OU SOCIALISANTE

Dans les doctrines à tendance étatiste, on recherche encore un équilibre entre le pouvoir d'État et le pouvoir d'entreprise, mais on montre les défauts d'organisation et les injustices créées par les entreprises autonomes, et l'on insiste pour donner au pouvoir d'État une large prédominance économique, avec un contrôle étroit sur l'entreprise. Les tendances extrêmes vont jusqu'à la nationalisation de toutes les entreprises d'une certaine importance, ne laissant dans le domaine privé que les entreprises artisanales ; certaines thèses font même entrer ces dernières dans le domaine de l'État.

3° TENDANCE CORPORATIVE

Dans les doctrines à tendance corporative, l'équilibre ne se fait plus entre deux, mais trois pouvoirs. Au-dessous de l'État et au-dessus de l'entreprise apparaît un pouvoir intermédiaire, auquel on remet une partie des attributions confiées précédemment à l'État ou à l'entreprise.

Parmi les doctrines de cette tendance, certaines donnent nettement le pas au pouvoir corporatif sur le pouvoir d'État et sur le pouvoir d'entreprise, les corporations possédant le « monopole des instruments de production » et confiant l'exploitation à des directeurs d'entreprises concessionnaires » (Chanson, *Communisme ou Corporatisme*, Éditions du Cerf 1937, p. 20).

4° L'HISTOIRE VIT SOUVENT

L'UNE OU L'AUTRE TENDANCE L'EMPORTER

Quelle tendance de doctrine l'emportera en pratique ? Il semble difficile de le dire. Mais une chose est certaine, c'est que, historiquement, tantôt l'une, tantôt l'autre tendance l'a emporté.

Au stade primitif de la société, alors que l'unique cellule économique était constituée par la famille patriarcale, le pouvoir d'entreprise fut le seul pouvoir existant.

Au moyen âge, quand l'affranchissement des communes entraînait une vie économique intense au sein de la cité, le pouvoir corporatif l'emporta sur l'autorité du roi ou du seigneur, et sur l'autonomie de l'entreprise.

Au temps du mercantilisme et du colbertisme, où régnait un système d'économie étroitement dirigée, le pouvoir d'État jugula l'autonomie des manufactures et fit échec au pouvoir corporatif.

La révolution de 1789, répondant à un besoin intense d'expansion économique, libéra le pouvoir d'entreprise de la double tutelle corporative et étatique.

A l'heure actuelle, où les débouchés se raréfient, et où les barrières douanières se ferment, l'expansion des entreprises devient difficile, et on assiste à un déclin du pou-

voir d'entreprise au bénéfice du *pouvoir corporatif* et du *pouvoir d'Etat*.

§ III

EXISTENCE SIMULTANÉE DES TROIS TENDANCES PAR L'ÉQUILIBRE DES POUVOIRS : LA SÉPARATION DES POUVOIRS ÉCONOMIQUES

Nous venons de voir qu'au cours de l'histoire, par un savant jeu de bascule, c'est tantôt l'une et tantôt l'autre tendance qui prédomine ; dès qu'une des tendances s'affirme trop, dès qu'un pouvoir tend à dominer les autres, il en résulte des désordres économiques, des injustices, qui font naître dans l'opinion, puis dans la législation un revirement ; celui-ci amène de nouveaux abus et détermine de nouvelles compétitions de la part des pouvoirs évincés.

Cette lente oscillation de l'économie d'une tendance à l'autre, d'un abus de pouvoir d'une puissance à l'abus de pouvoir d'une autre puissance économique, pourrait-elle laisser place à un équilibre, par l'existence simultanée des trois tendances, et la collaboration harmonieuse des trois pouvoirs ?

Dans un livre célèbre, qui influença profondément les constitutions politiques du XIX^e siècle, Montesquieu expose longuement sa théorie de « la séparation des pouvoirs » : pour rester également éloigné de la tyrannie et de l'anarchie et maintenir ainsi un heureux équilibre politique, Montesquieu estime que les trois pouvoirs politiques (législatif, exécutif et judiciaire) doivent posséder chacun une égale indépendance, une certaine autonomie, qui n'exclue pas d'ailleurs une intime et nécessaire collaboration.

Nous lisons dans le chapitre iv, livre XI de *l'Esprit des Lois* :

« C'est une expérience éternelle que tout homme qui a du pouvoir est porté à en abuser ; il y va jusqu'à ce qu'il trouve des limites. Qu'il le dirait : la vertu même a besoin de limites. Pour qu'on ne puisse abuser du pouvoir, il faut que par la disposition des choses, le pouvoir arrête le pouvoir. »

Ce que Montesquieu nous dit des pouvoirs politiques, ne pourrions-nous pas l'appliquer aux trois pouvoirs économiques ? Et si nous voulons éviter que l'un des pouvoirs économiques ne vienne à dominer les deux autres, et n'entraîne de graves abus économiques et sociaux, n'y a-t-il pas lieu de rechercher un juste équilibre entre le pouvoir d'État, le pouvoir corporatif et le pouvoir d'entreprise ? En un mot, la théorie de Montesquieu sur la séparation des pouvoirs ne serait-elle pas applicable au domaine social et économique ?

Nous avons pensé que cette application avait quelque intérêt et pourrait servir de guide à notre étude.

§ IV

PLAN DE LA PRÉSENTE ÉTUDE

Nous nous sommes efforcés, dans une première partie, de définir et délimiter les trois pouvoirs qui se disputent le domaine économique et social, tels qu'ils nous apparaissent dans l'état actuel de la législation : l'entreprise, le pouvoir corporatif, l'État.

Au cours d'une deuxième partie, nous avons voulu montrer le danger qui pouvait résulter du déséquilibre de ces trois pouvoirs, et de la prédominance d'un pouvoir au détriment des deux autres.

Nous avons étudié pour cela le libéralisme économique, tel qu'il fut appliqué au début du siècle dernier, et où le pouvoir d'entreprise prit le pas sur le pouvoir corporatif et sur le pouvoir d'État. En second lieu nous avons étudié deux variantes de l'étatisme : le socialisme d'État, appliqué en Russie, où le pouvoir d'État absorbe les deux autres pouvoirs économiques, et le « mussolinisme », où le pouvoir corporatif semble avoir perdu son autonomie au profit de l'État fasciste. En dernier lieu, nous avons montré comment, dans le système corporatiste des ^{xvii}^e et ^{xviii}^e siècles, le pouvoir corporatif a fait échec au pouvoir d'État et a maintenu dans une tutelle étroite le pouvoir d'entreprise.

Nous avons recherché ensuite l'équilibre possible entre les trois pouvoirs économiques, en application de la théorie de Montesquieu.

Nous avons recherché les voies et moyens pour arriver présentement à cet équilibre. Il nous a semblé difficile de bâtir *a priori* une constitution économique, à la manière des constituants de la période intermédiaire, et de fixer par avance la compétence et l'autorité de chacun des trois pouvoirs. Cette méthode n'a pas fort bien réussi à nos constituants de naguère. Il n'est de solution que de solution *expédiente*, corrigée par l'expérience, d'une structure économique en perpétuelle évolution, adaptée de façon continue aux conditions mouvantes de l'économie.

Nous avons jeté un regard sur la juridiction administrative française, dont le lent travail jurisprudentiel a façonné à longueur de siècle, la forte armature de nos services publics, en les adaptant aux conditions présentes de la vie sociale, et en réservant le droit de chacun, État, corps administratif et particuliers.

Nous avons pensé que la création d'une juridiction spéciale, juridiction du travail et juridiction économique, dont nous trouvons l'amorce dans nos prud'hommes et tribunaux de commerce, dotée d'un fort pouvoir jurisprudentiel, et fortement articulée sur la juridiction d'État, en même temps que couronnée à son sommet par une cour suprême (qui pourrait être une section spéciale du Conseil d'État) permettrait peu à peu de guider la constitution économique existante, dans la voie de la séparation des pouvoirs, c'est-à-dire de l'équilibre des pouvoirs entre eux, le respect de leur autonomie, tout en adaptant cet équilibre aux conditions changeantes de la vie économique et sociale.

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE PREMIER

LE POUVOIR D'ENTREPRISE

« Il est indispensable de laisser aux chefs d'entreprise, responsables pécuniairement de la direction, une large part d'initiative, qui est la condition même de leur responsabilité, initiative d'ailleurs souvent féconde en progrès, tant la liberté, stimulée par l'intérêt personnel, est ingénieuse à créer. »

(Brèthe de la Gressaye, *Semaines sociales d'Angers*, 1935, p. 274.)

§ I

ANALYSE DU POUVOIR D'ENTREPRISE

I. — L'entreprise.

1^o DÉFINITION

« L'entreprise est un organisme se proposant essentiellement de produire, pour les marchés, certains biens ou services, et indépendant financièrement de tout autre organisme. »

(E. James, *Les Formes d'entreprises*, Sirey, 1935, p. 13.)

L'entreprise est un *organisme*, c'est-à-dire un groupement organisé, hiérarchisé, d'hommes reliés entre eux par divers liens, tels que des contrats de prêt, d'association, de salaire, etc., et collaborant entre eux dans un but déter-

miné. Ce groupe possède, le plus souvent, une durée indépendante des hommes qui le constituent, une personnalité différente des individus qui le composent ; il réalise ce qu'Hauriou dénomme une *institution*.

L'entreprise est un organisme *économique*, en tant qu'elle produit certains biens ou certains services, dont la société fait son profit. En ce sens, l'entreprise accomplit une fonction sociale.

L'entreprise produit pour les marchés, et donc en vue de *l'échange*. Des biens qu'elle vend, elle retire la rémunération de son capital et de sa main-d'œuvre, ainsi qu'un bénéfice pour le chef d'entreprise.

De là résulte pour l'entreprise son double caractère aléatoire et lucratif : aléatoire parce que l'entreprise produit sans avoir la certitude d'écouler ses produits sur les marchés d'échange à un prix rémunérateur ; lucratif, parce que cet écoulement des produits se fait généralement avec bénéfice en faveur du chef d'entreprise.

Ce caractère aléatoire et lucratif de l'entreprise la distingue des services publics, d'où le caractère lucratif est généralement banni, ainsi que des associations à but moral et des syndicats, auxquels la loi interdit le commerce, et toutes opérations lucratives.

Enfin l'entreprise est un organisme *autonome* financièrement. Elle se distingue par là de la simple succursale d'entreprise, qui ne possède pas la responsabilité financière et ne joue pas, dans la vie économique, un rôle différent de la grande entreprise dont elle dépend. L'entreprise autonome seule assume le risque et possède vraiment le caractère aléatoire et lucratif.

2^o CLASSEMENT DES DIVERS TYPES D'ENTREPRISES

A la suite de M. E. James, nous distinguerons trois catégories d'entreprises :

Les *entreprises publiques*, qui sont sous l'étroite dépendance de la puissance publique, et ont pour objet de servir les intérêts de la communauté. Nous écartons cette catégorie d'entreprises de notre étude.

Les *entreprises coopératives*, qui ont pour objet de servir les intérêts particuliers des adhérents, en éliminant le plus possible le profit. Cette deuxième catégorie joue souvent en pratique le même rôle que l'entreprise privée, et nous ne la distinguerons pas de celle-ci.

Les *entreprises privées*, fondées en vue d'un profit à réaliser, et dont l'objet est de servir des intérêts privés. Cette dernière catégorie est de beaucoup la plus développée, et c'est elle qui sera visée dans notre étude. Nous supprimerons dorénavant l'épithète « privée », le simple mot « entreprise » voulant exprimer désormais l'entreprise privée, à l'exclusion des services publics.

3^o PETITES ET GRANDES ENTREPRISES

L'entreprise peut être un organisme extrêmement petit, et ne comporter que quelques membres, par exemple l'entreprise artisanale. Elle peut être un organisme très développé et comporter de nombreux membres ; c'est la grande entreprise. Entre les deux types d'entreprises, se situent la petite et la moyenne entreprises.

Au début du XIX^e siècle, la forme artisanale était de beaucoup la plus importante ; la législation du droit inter-

médiaire et le code civil ne prévoyaient pour ainsi dire que cette forme d'entreprise, et les lacunes de la législation ne se firent guère sentir tant que cette forme d'entreprise fut la forme usuelle des entreprises. Au cours du XIX^e siècle, et plus encore au XX^e siècle, la moyenne, puis la grande entreprises prirent une grande extension, absorbèrent la majeure partie de l'économie et donnèrent à celle-ci une physiologie toute nouvelle. C'est cette transformation économique, connue sous le nom de « concentration des entreprises », qui fut la cause principale des difficultés économiques et sociales de notre époque.

II. — Le pouvoir d'entreprise : définition et analyse.

A la tête de l'organisme économique constitué par l'entreprise, se trouve une autorité ou *pouvoir*, dont nous allons rechercher la définition et faire l'analyse.

1^o LE POUVOIR

A L'INTÉRIEUR DE L'ENTREPRISE

a) *Comparaison avec le droit constitutionnel.*

On peut comparer l'entreprise, du point de vue de la structure, et toutes proportions gardées, à un petit État, qui possède un territoire, des biens, des sujets, et une *constitution* déterminant les organes chargés d'assurer le gouvernement, et la compétence de ces organes.

Le gouvernement de l'entreprise, ou pouvoir d'entreprise, possède une constitution, qui est généralement *écrite*, sous la forme des *statuts* de la société.

Les *statuts* de l'entreprise déterminent le *mode de gouvernement* : suivant les statuts, on trouve des constitutions calquées sur la monarchie absolue ; tout le pouvoir y est

concentré entre les mains d'un seul homme, qui possède à la fois le capital, les instruments de travail, la direction et la gestion complète de l'affaire. Celui-la peut dire : « L'entreprise, c'est moi », comme autrefois Louis XIV disait de son royaume : « L'État, c'est moi. »

On trouve plus souvent des constitutions, où le pouvoir est partagé ; le contrat de fondation de la société, moins illusoire que le contrat social, qui selon Rousseau aurait présidé à la fondation de l'État, a été le fait de plusieurs personnes. C'est ainsi par exemple que la société anonyme comporte, à l'image des États modernes, plusieurs pouvoirs fragmentaires, dont l'ensemble forme le pouvoir d'entreprise : 1° l'assemblée des actionnaires ou possesseurs de capitaux, 2° l'assemblée des administrateurs, issue de la précédente ; cette assemblée est l'image du pouvoir exécutif, issu du pouvoir législatif, et gère en pratique toute l'affaire. A côté ou au-dessus de ces deux assemblées, on trouve un administrateur-délégué, de qui relève le conseil d'administration, et qui ressemble assez bien au chef de l'État, ou au chef du gouvernement, ou encore au chef du pouvoir exécutif.

On pourrait établir avec fruit une comparaison entre une constitution politique et la constitution interne des sociétés anonymes. Aux deux genres de constitutions, par exemple, on peut reprocher, que la tendance des assemblées législatives et des assemblées d'actionnaires est de représenter et défendre, non les intérêts généraux de la société, non le bien commun de celle-ci, mais leurs intérêts propres ou les intérêts particuliers de leurs mandants. De sorte que leur vote, inspiré par des intérêts particuliers, tend à déséquilibrer le budget ou le bilan pour des profits personnels. Le pouvoir exécutif au contraire, comme le conseil d'adminis-

tration, épouse mieux l'intérêt général de la société, État ou entreprise. Il y a, au sein du gouvernement-État, comme au sein du gouvernement-entreprise, une lutte entre un pouvoir *majoritaire*, et un pouvoir *minoritaire*, celui-ci défendant mieux que le premier le bien général de la société. Cette lutte a été décrite en détail par M. Hauriou dans son *Droit constitutionnel*, pour l'État, et par divers économistes pour l'entreprise.

Ainsi pour cette dernière : « le conseil d'administration doit-il tenir compte de l'opinion des actionnaires ou de l'intérêt supérieur de la société ? L'organisation démocratique de l'Assemblée générale est-elle vraiment compatible avec l'unité de vues, la continuité de direction, le secret même, quelquefois, indispensable à la prospérité de l'entreprise » (Jean Perroud, Rapport sur la réforme des sociétés anonymes, *Revue de la société d'Economie politique de Lyon*, 1923, 1924).

Ainsi encore : « de moins en moins, à mesure que la rationalisation étend son champ d'action, le gouvernement de l'entreprise peut se cristalliser dans le présent ; il suit une loi de croissance interne qui l'oblige à se préoccuper sans cesse de l'avenir. Le conflit latent entre capitalistes, qui n'ont pour fin qu'un *placement*, et administrateurs, qui obéissent à l'instinct créateur, à une volonté *fondatrice*, éclate, par exemple, à l'occasion des distributions de dividendes. Deux tendances sont alors aux prises : l'une est tournée vers le développement de l'entreprise, elle fait aux actions la part relativement congrue et place en installations, en outillages, une part importante du profit ; l'autre refuse de se laisser dépouiller du prélèvement immédiat, elle sacrifie l'entreprise à la rente. Plus l'emporte la première de ces tendances, plus aussi l'entreprise fait figure

d'institution ». (Duthoit, *Semaines sociales de France*, Besançon, 1929.)

b) *Coutume constitutionnelle.*

De même que dans l'État il existe une coutume constitutionnelle à côté d'une constitution écrite, de même, au sein de l'entreprise, la coutume constitutionnelle a sa place à côté des statuts. Cette coutume détermine ce que les statuts laissent dans l'ombre, quant à l'autorité donnée au pouvoir d'entreprise et à la compétence de chaque organe dirigeant l'entreprise. Dans les petites entreprises, par exemple, les statuts ne détaillent pas les pouvoirs laissés au chef d'entreprise, et c'est la coutume qui les fixe ; ainsi dans le silence des statuts, la signature du chef d'entreprise engage la société ou entreprise en toute occasion. Si, au contraire, les statuts définissent plusieurs organes à la tête de l'entreprise : gérant, administrateur, assemblée générale, il est d'usage que, pour certaines décisions, une réunion de l'assemblée générale soit nécessaire ; pour certaines autres décisions, la signature du gérant ou de l'administrateur engagera à elle seule la société.

c) *Territoire où s'exerce l'autorité du pouvoir d'entreprise.*

Comme pour l'État, l'entreprise a un territoire fixe, où s'exerce son autorité : bureaux, siège social, ateliers, cours d'usine, chantiers de travail.

Ainsi le pouvoir d'entreprise pourra faire expulser un commerçant et même une autre entreprise, de l'immeuble qu'il possède, s'il décide de transférer dans cet immeuble son siège social (loi sur les baux commerciaux).

C'est sur le territoire de l'entreprise qu'est fixée la responsabilité de l'entreprise en cas d'accident arrivé au personnel, même si ce n'est pas à l'occasion du travail.

L'autorité du pouvoir d'entreprise sur son personnel s'exerce seulement sur le territoire de l'entreprise. Le règlement d'atelier édicté par le pouvoir d'entreprise n'a force de règlement que sur le territoire de l'entreprise. Et si ce règlement n'est pas contraire à l'ordre public ou à la coutume constitutionnelle, les tribunaux ne peuvent rien contre lui : « lorsque les tribunaux ont constaté, en fait, que l'ouvrier a eu connaissance du règlement, et que de plus ce règlement n'est pas illégal, il ne leur appartient pas de réduire les amendes infligées en conformité de ses prescriptions, même s'ils les tiennent pour excessives » (Pic, *Traité de Législation Industrielle*, Ed. Rousseau, 1931, p. 689). Et il est dit ailleurs que « le règlement est la *loi intérieure* de l'usine » (Pic, *id.*, p. 687).

d) *Personnes sur lesquelles s'exerce le pouvoir d'entreprise.*

Le pouvoir d'entreprise s'exerce sur deux genres de personnes : d'une part sur les étrangers à l'entreprise qui se trouvent sur le territoire de l'entreprise, d'autre part sur le personnel de l'entreprise, même si le dit personnel ne se trouve pas sur le territoire de l'entreprise.

Le pouvoir d'entreprise a un droit de police général sur les personnes qui se trouvent sur le territoire de l'entreprise, et il peut dans certains cas faire appel à la force publique pour faire expulser de son territoire les étrangers qui troublent l'ordre ou la sécurité sur son territoire. C'est d'ailleurs là le droit normal du propriétaire sur le territoire de sa propriété.

L'autorité du pouvoir d'entreprise, et la responsabilité qui en est la conséquence, s'exerce sur le personnel de l'entreprise, même en dehors du territoire de l'entreprise : le personnel accidenté à l'occasion du travail et en dehors du

territoire de l'usine engage la responsabilité du pouvoir d'entreprise (*Loi de 1898 et jurisprudence*, Pic, p. 769). De même, en cas de maladie, même étrangère au service de l'entreprise, l'employeur, c'est-à-dire le pouvoir d'entreprise, garde et conserve sous sa responsabilité la carte annuelle d'assuré social de son employé, ainsi que le feuillet trimestriel ; il y appose les timbres certifiant le paiement des cotisations patronale et ouvrière, et cela tant que l'employé est inscrit sur les registres de l'entreprise. En somme le pouvoir d'entreprise gère le portefeuille d'assurance sociale de son personnel, même lorsque le personnel est absent pour maladie (*Loi sur les assurances sociales du 5 avril 1928 et autres lois ou décrets annexes ; décrets-lois des 28 et 30 octobre 1935*). De même, la responsabilité du pouvoir d'entreprise vis-à-vis de l'apprenti dépasse le territoire de l'entreprise, puisqu'il doit « surveiller sa conduite, sous peine de résiliation avec dommages-intérêts » (Pic, *op. cit.*, p. 837).

e) *Patrimoine de l'entreprise ; analogie avec le domaine public.*

L'État possède un domaine public, dont il a la garde, ce domaine étant affecté à un service public ou à un usage public. (Rolland, *Précis de Droit administratif*, Dalloz, 1934, p. 350).

Ce domaine public diffère du domaine privé de l'État, en ce que le domaine privé peut être aliéné par l'État, et qu'il n'est pas grevé d'une affectation spéciale.

L'entreprise a de même un patrimoine, composé de capital, d'outillage, bâtiments, etc. ; ce patrimoine est affecté à la marche de l'entreprise et n'appartient en propre à aucun détenteur du pouvoir d'entreprise (gérant, admi-

nistrateur, etc.), qui ne peut en disposer pour son intérêt personnel. L'actionnaire n'est pas propriétaire à titre individuel du patrimoine de l'entreprise. L'administrateur a un droit de gestion sur ce patrimoine et non un droit de propriété ; il doit donc administrer ce patrimoine dans *l'intérêt général de l'entreprise*, et il y aurait détournement de pouvoir s'il gérât ce patrimoine dans son intérêt personnel ; il serait répréhensible devant l'assemblée générale des actionnaires.

Le patrimoine de l'entreprise est donc grevé d'une affectation particulière, et nul ne peut en user que conformément à l'intérêt général de l'affaire.

Il y a donc bien analogie entre domaine public et patrimoine d'entreprise : 1° par l'affectation de ce domaine ou patrimoine à un intérêt général ; 2° par le fait que ce domaine n'appartient pas à une personne privée, mais à une personne morale, État ou entreprise ; 3° par le fait que la gestion de ce domaine est confiée au gouvernement de la personne morale, au pouvoir d'État ou au pouvoir d'entreprise, qui ne peuvent faire cette gestion que conformément à l'affectation du bien.

Cette distinction entre le patrimoine de l'entreprise et le patrimoine des personnes privées de l'entreprise est d'autant plus nette que l'entreprise est de plus grande envergure.

Dans les petites entreprises, la distinction est moins tranchée, et il y a souvent confusion plus ou moins grande entre le patrimoine de l'entreprise et celui du chef d'entreprise ; cette confusion rappelle beaucoup la confusion qui subsista longtemps entre le domaine public et le domaine privé de la couronne.

Mais de plus en plus la séparation devient nette entre les

deux patrimoines, celui de l'entreprise et celui du chef d'entreprise, soit pour établir une comptabilité plus claire, soit pour assurer une plus grande stabilité à l'entreprise, une plus grande continuité, soit enfin et surtout pour dégager de plus en plus l'intérêt général de la personne morale, constituée par l'entreprise, de la personne privée qui détient le gouvernement de l'entreprise.

De plus en plus en effet, la personne morale de l'entreprise se dégage de la personne privée du chef d'entreprise ; c'est ainsi que le contrat de travail n'est pas rompu par la mort du chef d'entreprise, ni les autres contrats ou conventions, parce que le chef d'entreprise est sensé avoir traité au nom de l'entreprise et non en son nom personnel.

De même, le domaine de l'entreprise se sépare du domaine privé du chef d'entreprise ; également l'intérêt général de l'entreprise se dégage et se sépare de l'intérêt particulier de l'entrepreneur. Du droit civil, l'entreprise glisse dans le droit commercial, du droit privé elle passe dans le droit semi-public, droit que Hauriou et Renard dénomment très justement le *droit institutionnel*.

2° LE POUVOIR D'ENTREPRISE EN DEHORS DE L'ENTREPRISE.

a) *Comparaison avec le droit international.*

Nous venons d'étudier sommairement le droit interne de l'entreprise. Il convient d'étudier maintenant le droit externe de l'entreprise, que nous pourrions comparer avec le droit externe de l'État, c'est-à-dire avec le droit international.

Dans le droit externe à l'entreprise, nous trouvons, comme dans le droit international, des *personnes* de droit interentreprise : syndicats du personnel, syndicats patro-

naux ou d'entreprises, *entreprises*. Ces dernières seules nous intéressent pour le moment.

Dans le droit interentreprise, nous étudierons les entreprises en les comparant aux États dans le droit international. Pour définir les États, en tant que personnes de droit international, M. Le Fur (*Précis de Droit international public*, p. 60) analyse les éléments constitutifs de l'État.

Il distingue l'État par les éléments suivants : la personnalité, le territoire fixe, l'autorité commune ou souveraineté, la réalisation d'un bien commun.

b) *La personnalité.*

L'État est d'abord une personne morale ou juridique, un organisme social, une société, dont la représentation en droit international, est faite par les pouvoirs publics. (Le Fur, *op. cit.*, p. 62.)

L'entreprise est également une personne morale, une société, dont la représentation à l'extérieur est faite par le chef d'entreprise, ou mieux par le pouvoir d'entreprise.

Tant que l'entreprise est modeste, la personnalité de l'entreprise se confond plus ou moins avec celle du chef d'entreprise. Mais dès que le pouvoir d'entreprise est détenu par plusieurs personnes ou par plusieurs organes, la personnalité de l'entreprise est bien différente de celle du chef d'entreprise. Les engagements pris par la personne juridique que forme l'entreprise ne se répercutent pas forcément sur la personne physique du chef d'entreprise ; ainsi les dettes contractées par la société anonyme n'engagent nullement le patrimoine personnel du chef d'entreprise. Nous avons vu de même que le contrat de travail est lié à la personne morale de l'entreprise et non à la personne du chef d'entreprise ; il ne se trouve pas rompu

par la mort du chef d'entreprise ; la personnalité de l'entreprise est donc indépendante de la personne physique de l'entrepreneur.

c) *Le territoire fixe et l'autorité commune ou souveraineté.*

Nous avons étudié dans le droit interne à l'entreprise le territoire de cette dernière, nous n'avons pas à y revenir.

Nous avons vu également qu'à l'intérieur de l'entreprise il y avait une autorité commune, un pouvoir d'entreprise.

Dans le droit externe à l'entreprise, c'est le pouvoir d'entreprise qui représente celle-ci et l'engage vis-à-vis des autres personnes juridiques.

Le pouvoir d'entreprise peut-il mériter le nom de souveraineté ? Suivant M. Le Fur, souveraineté est synonyme d'indépendance ; c'est le droit de n'être pas commandé dans son propre domaine, pour les relations juridiques intérieures à l'entreprise. En ce sens on peut dire que le pouvoir d'entreprise possède une certaine indépendance dans le domaine où il se trouve compétent, c'est-à-dire à l'intérieur de l'entreprise. Aucune autre autorité, sinon dans une certaine mesure le pouvoir corporatif et le pouvoir d'État, ne peut agir sur son domaine. Et même vis-à-vis de ces deux pouvoirs, le pouvoir d'entreprise possède une forte autonomie, basée sur la liberté du travail et la liberté du commerce et de l'industrie, ainsi que sur la liberté individuelle.

La souveraineté de l'entreprise se trouve donc caractérisée par *l'autonomie de l'entreprise*. Nous aurons à revenir longuement sur cette autonomie.

d) *La réalisation du bien commun de la collectivité en se conformant aux principes du droit.*

Nous touchons là le point le plus délicat du problème de l'entreprise : le bien commun de l'entreprise. Sur cette notion de bien commun, les diverses personnes intéressées à l'entreprise sont extrêmement divisées.

a) *Le bien commun n'est pas le profit de l'entreprise.* — Si nous nous reportons à la définition du bien commun de l'entreprise, tel que semble l'indiquer le code civil, le bien commun serait la *recherche du bénéfice* de l'entrepreneur, le *profit* que les socialistes ont tant reproché à la société capitaliste.

Nous lisons en effet, à l'article 1832 C.c. :

« La société est un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun, *dans le but de partager le bénéfice* qui pourra en résulter. »

Cette définition semble donner raison à l'assemblée des actionnaires contre le conseil d'administration, quand nous disions plus haut que l'assemblée recherche *le dividende*, tandis que le conseil cherche le développement de l'entreprise, ce qu'en terme vulgaire l'administrateur déclare « faire marcher l'affaire ». L'actionnaire dit « Périsse l'affaire, pourvu que mon placement me rapporte » ; il place son intérêt particulier avant l'intérêt général de l'affaire, et ce faisant il semble répondre à la définition de l'associé telle que la conçoit l'article 1832 C. c.

Mais ce raisonnement tenu par l'actionnaire, il arrive que l'administrateur le tienne à sa façon. Il ne cherche pas toujours et avant tout à faire marcher l'affaire ; il lui arrive de détourner *le bénéfice de l'entreprise à son profit*. Et il semble rester, lui aussi, dans le but assigné à la société par l'article 1832 : la recherche du bénéfice.

Les moyens sont nombreux, à l'administrateur de société anonyme par exemple, pour arriver à détourner à son profit les bénéfices de l'entreprise ; il y arrive même de façon légale, par les bilans rendus incompréhensibles au simple actionnaire, par les pouvoirs en blanc que l'actionnaire est invité à envoyer au siège social, par les parts de fondateurs, les associations d'obligataires habilement menées, les sociétés filiales et, il y a quelques années, par les actions à vote plural. (*Semaines sociales de Besançon*, cours de M. Bayard et cours de M. Gounot, particulièrement, p. 173 et 174.)

On ne saurait nier d'ailleurs que la direction et l'administration de l'entreprise n'assument de graves responsabilités et ne mettent en commun, dans l'entreprise, leur science administrative et leur travail de direction, dont dépend pour une bonne part la prospérité de l'entreprise. Il est donc logique qu'une part des bénéfices leur soit dévolue.

Il faut ajouter également comme partie prenante au bénéfice de l'entreprise le troisième élément de la production : le travail, c'est-à-dire l'ensemble du personnel, dont la part de bénéfice est généralement forfaitaire et prend le nom de salaire.

Il peut arriver que ce troisième élément, à force de pression syndicale, détourne à son profit la majeure partie du bénéfice, de manière légale, et conforme à l'article 1832 C. c. Puisqu'en effet le personnel apporte, et met en commun à la Société, l'élément *travail*, il est juste qu'il reçoive en retour une bonne part du profit.

Nous nous trouvons en définitive devant trois associés ou groupes d'associés dans l'entreprise : le capital, la direction (que nous confondons volontairement avec l'ad-

ministration) et le travail. Tous trois se partagent les bénéfices de l'affaire, conformément au code civil ; mais comme chacun des associés a pour objet le bien commun de l'entreprise, que le code civil dit se confondre avec le profit, il est clair qu'il en résulte une lutte plus ou moins ouverte entre les trois associés pour arriver à s'approprier la part principale du profit, *au détriment de la bonne marche de l'affaire*.

Cette recherche du profit, mise en avant par l'article 1832 C. c., nous le voyons bien, *n'est pas le bien commun* de l'entreprise, un bien commun ne pouvant être contraire à la bonne marche de l'affaire. Cette recherche du profit est un bien particulier, le bien particulier de chaque élément de la production, l'intérêt particulier de chaque catégorie intéressée à l'entreprise : la catégorie des actionnaires, dont l'intérêt particulier est la recherche du dividende ou de l'intérêt obligatoire, la catégorie des administrateurs, dont l'intérêt particulier est le tantième et la participation aux bénéfices ; la catégorie des travailleurs et collaborateurs, dont l'intérêt particulier est la recherche du salaire ou des appointements.

La recherche de ces intérêts particuliers ne peut pas amener par elle-même une collaboration entre les trois éléments de la production, une vue commune, un intérêt commun ; elle n'est pas un bien commun, pas plus que l'intérêt privé ne se confond avec l'intérêt national, ni les biens particuliers avec la patrie.

La recherche du profit ne se confond avec le bien commun de l'entreprise que dans la petite entreprise artisanale, où l'intérêt particulier du patron se confond purement et simplement avec l'intérêt de l'entreprise, où le bien du patron et le bien de l'entreprise ne font qu'un.

Le code civil visait évidemment la petite entreprise artisanale, et la définition donnée dans l'article 1832 convenait fort bien pour celle-ci.

Il n'en est plus de même maintenant où dans la majorité des entreprises, la personnalité du chef d'entreprise s'est dissociée d'avec l'entreprise elle-même, et il faut rechercher ailleurs la définition du bien commun de l'entreprise.

Ce bien commun de l'entreprise ne doit pas être un objet de division et de lutte entre les éléments de l'entreprise, mais un objet de collaboration et d'union. Il ne peut en aucune façon se confondre avec l'intérêt personnel d'un élément de la production.

b) *Le bien commun de l'entreprise, c'est la finalité de l'entreprise.* — Le bien commun de l'entreprise, c'est le but vers lequel tend cette entreprise : sa finalité.

Lorsque nous regardons du dehors un établissement industriel, nous l'envisageons du point de vue *du genre de service* qu'il rend à la société. Nous faisons suivre le nom de l'établissement de sa *raison sociale*, de sa *profession*. Quand nous évoquons le nom de Citroen, nous pensons aussitôt « Citroen, fabricant d'automobiles ». C'est le fait de fabriquer des voitures automobiles qui caractérise cette entreprise; c'est son objet, sa finalité. Ces immenses bâtiments, cet outillage, ce rassemblement d'hommes, ces groupements de capitaux ont pour seul et unique but la fabrication d'automobiles. Fabriquer une voiture de série, d'un prix relativement modique, de bonne qualité, et répondant au besoin d'une certaine clientèle, voilà la préoccupation de cette entreprise; c'est pour satisfaire à ce désir que travaille le bureau d'études; l'outillage

est spécialisé pour ce genre de fabrication, et ne pourrait pas servir à un autre genre ; le personnel est dressé dans ce but, depuis le manœuvre spécialisé, qui travaille à la chaîne, jusqu'au directeur général chargé d'adapter constamment matériel et outillage.

Et c'est cette constante préoccupation qui fait l'unité de l'affaire. Pour arriver à « servir le client » dans les conditions susdites, l'actionnaire sera amené parfois à réduire son dividende et à sacrifier une partie de son profit, les administrateurs seront acculés à réduire leur participation, le personnel à accepter une baisse de salaire : le profit de chaque élément de l'entreprise doit rester subordonné au service que rend l'entreprise à la société ; la finalité de l'entreprise passe avant le bien propre de chacun, elle est un bien supérieur.

Cette finalité de l'entreprise (voir dans Renard, *Théorie de l'institution, la finalité de l'institution*, p. 292), si elle demande parfois le sacrifice du profit des coassociés de l'entreprise, n'est pas contraire à ce profit, mais elle en est la condition nécessaire : si la clientèle n'est pas satisfaite du produit fabriqué, elle ne passe plus de commande et l'entreprise périclité ; salaires et profits s'amenuisent jusqu'à la faillite.

Et non seulement la finalité de l'entreprise n'est pas contraire aux salaires et profits, mais c'est elle qui engendre salaires et profits ; les intérêts particuliers de l'actionnaire, de l'administrateur et du personnel seront d'autant mieux servis que le service de la clientèle sera mieux assuré. La prospérité de l'entreprise entraîne le développement des salaires et profits. Et c'est en cela que la finalité de l'entreprise est le bien commun. On peut reprendre à ce sujet la comparaison de Renard (*id.*, p. 191)

entre le bien commun de l'institution et la santé du corps.

« Il y a entre les nations un bien qui leur est commun au sens où la santé est le bien commun de tous les membres du corps humain, un bien commun dont la conservation et le développement exigent, non pas précisément des concessions mutuelles, mais une orientation rationnelle et harmonieuse des politiques nationales. »

Remplaçons « nations » par « éléments de la production » et « politiques nationales » par « activités au sein de l'entreprise », et nous dirons qu'au sein de l'entreprise, entre les éléments coassociés, capital, direction, travail, il existe un bien commun, constitué par la finalité de l'entreprise, par sa raison sociale au sens propre du mot ; de même que la santé du corps humain conditionne et engendre la santé des membres du corps, de même la finalité de l'entreprise conditionne et engendre le bien particulier des éléments de l'entreprise, c'est-à-dire la rémunération du capital, du travail et de la direction. Elle exige parfois des concessions mutuelles, des diminutions de salaire et de profits, mais dans la vie courante de l'entreprise elle oriente rationnellement et harmonieusement l'activité de chacun des trois coassociés, et elle sert le bien particulier de chacun d'eux par une heureuse répartition des revenus.

En remplissant leur fonction professionnelle, ce que nous pourrions appeler leur finalité, chaque élément de l'entreprise concourt à un bien supérieur, que nous appelons la finalité de l'entreprise, et que nous pourrions appeler encore *la fonction sociale de l'entreprise*.

Et parce que l'entreprise remplit sa fonction sociale, il lui est possible de recevoir de la société, en échange, un revenu global qui est reparti sous forme de rémunération

aux divers éléments de l'entreprise, en proportion de leur service rendu.

Ainsi le revenu global de l'entreprise se trouve subordonné et mesuré au service social rendu par l'entreprise, et la rémunération des éléments de l'entreprise se trouve subordonnée et proportionnelle aux services rendus par chacun d'eux.

La question de la répartition des revenus se trouve ainsi ramenée à une juste appréciation des rôles respectifs des éléments de l'entreprise, le revenu global étant subordonné à la finalité ou au service social de l'entreprise.

Il nous reste à étudier la fonction que doit remplir l'entreprise dans la vie économique.

§ II

L'AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE

(*Rôle de l'entreprise dans la vie économique*).

I. — Entreprise et service public.

a) *Ressemblance entre les deux institutions.* — Nous venons de voir que le bien commun de l'entreprise c'est la *finalité de l'entreprise*, et que celle-ci n'est autre que la *fonction sociale*, dont est chargée l'entreprise au sein de la collectivité nationale.

Or n'y a-t-il pas similitude de finalité entre l'entreprise et le service public ? Ces deux organismes n'ont-ils pas le même objet, à savoir la satisfaction des besoins de la collectivité ?

Si en effet, nous cherchons la finalité du service public, nous constatons que le service public poursuit « *la satisfaction donnée aux besoins collectifs du public* » (Rolland, *Précis de droit administratif*, Dalloz, 1934, p. 2).

Il y a donc communauté d'objet entre l'entreprise et le service public ; les deux organismes ont la même finalité. Du fait qu'ils ont la même finalité, ils sont amenés à avoir les mêmes formes constitutives ; ils ont tous deux les trois éléments de la production, à savoir un capital, une direction, du personnel ; tous deux ont un territoire comme nous l'avons défini plus haut, un outillage spécialisé en vue de la finalité de l'organisme ; et l'on ne saurait reconnaître apparemment les ateliers d'une entreprise privée de ceux d'une entreprise nationalisée, c'est-à-dire transformée en service public.

Serait-il donc indifférent que la satisfaction des besoins collectifs de la nation soit assurée par l'une ou par l'autre forme d'institution ?

Nous ne le croyons pas. Nous croyons qu'il existe des différences profondes, essentielles même, entre les deux formes d'institution, et que ces différences amènent à conclure à la nécessité de l'entreprise pour assurer l'ensemble de la vie économique d'un pays, le service public n'étant réservé qu'à un nombre restreint de services économiques.

La règle doit être l'entreprise, et le service public l'exception.

b) *Différence essentielle entre entreprise et service public : l'autonomie de l'entreprise et les conséquences qui en découlent.*

Ce qui caractérise l'entreprise, et lui donne son originalité, la différencie radicalement du service public, c'est son *autonomie*.

L'entreprise est une institution *autonome*, nous l'avons vu dès que nous avons donné la définition de l'entreprise. Elle a une certaine souveraineté, une certaine **indépendance**,

L'entreprise s'est constituée librement, à la suite d'un contrat libre de société, conforme à l'article 1832 du Code civil ; elle a pris naissance par la volonté propre et autonome des parties au contrat de société, et s'il y avait eu vice dans le consentement des contractants, c'est-à-dire défaut d'autonomie dans la volonté des contractants, le contrat aurait été frappé de nullité.

Il y a donc naissance autonome de l'entreprise, liberté de fondation.

Par les *statuts* de la société ainsi fondée librement, les parties contractantes se sont données une *constitution* et un gouvernement autonomes : les contractants ont choisi librement leur forme de gouvernement et leur pouvoir d'entreprise, leur chef d'entreprise.

Après l'autonomie de naissance, il y a donc autonomie de constitution et autonomie de pouvoir.

En même temps que sa forme constitutive, l'entreprise a choisi sa finalité, sa fonction sociale, disons son genre de fabrication. Il y a donc encore autonomie dans le choix de la fonction sociale, pourvu que ce choix reste dans les limites de la légalité et de la licéité énoncée par l'article 1833 du Code civil « toute société doit avoir un objet licite ». Il y a donc *autonomie d'objet* ou de *finalité*.

Cette finalité reste d'ailleurs à la libre disposition de l'entreprise : par une décision plénière du pouvoir d'entreprise, la société peut transformer et modifier à sa guise les statuts de fondation, et modifier même *l'objet* de l'entreprise, c'est-à-dire la fonction sociale de l'entreprise (Loi du 22 novembre 1913). L'entreprise peut ainsi disposer librement d'elle-même, et cela ne va pas sans de graves dangers (Voir Renard ; *l'Église et la question sociale*, Édition du Cerf, 1937, p. 187), mais cela

est un signe évident d'autonomie largement comprise.

L'entreprise a encore l'autonomie de fonctionnement et de direction. Elle organise et modifie à sa guise ses relations avec les trois éléments de la production ; elle embauche et débauche le personnel et le capital, effectue telles installations qui lui plaisent, agrandit ou restreint sa production ou son outillage, vend ou achète comme elle le veut. En bref, l'entreprise exécute à sa fantaisie et de la manière qui lui plaît sa fonction sociale. Elle reste seule juge de ses actes et de la façon dont elle se conforme à sa finalité. Il n'existe pas, et nous ne donnons pas là-dessus notre entière approbation, de juridiction habilitée à juger la manière dont l'entreprise exécute sa fonction sociale et se conforme à sa finalité.

Par exemple dans la société anonyme, l'assemblée des actionnaires donne quitus en dernier ressort pour toute l'activité de l'entreprise.

L'entreprise a donc droit de vie sur elle-même ; elle a également droit de mort. Il suffit d'une décision du pouvoir d'entreprise, en l'espèce, dans la société anonyme, une décision de l'assemblée générale des actionnaires, pour détruire l'entreprise par la liquidation, sous réserve évidemment des droits des tiers et de l'exécution des contrats, comme cela se présente pour la liberté individuelle, qui reste limitée par les droits d'autrui. La personne morale-entreprise a sur elle-même un droit aussi grand que la personne humaine sur elle-même, du moins au regard du droit positif : elle dispose d'elle-même jusqu'au suicide. Ce principe est évidemment d'une morale assez douteuse, et s'avère condamnable vis-à-vis du droit naturel ; cela nous rend suspecte l'autonomie complète de l'entreprise, et nous aurons, dans les chapitres

du pouvoir corporatif et du pouvoir d'État, à montrer que certaines limites s'imposent à l'autonomie de l'entreprise. Pour l'instant nous nous attachons à montrer l'avantage sinon la nécessité d'une grande autonomie laissée à l'entreprise.

II. — Les conséquences de l'autonomie de l'entreprise.

Avant d'établir le plaidoyer en faveur de l'autonomie de l'entreprise, il est nécessaire de montrer les caractères de l'entreprise autonome, qui la distinguent du service public :

1^o LIBRE INITIATIVE DU POUVOIR D'ENTREPRISE

La première conséquence de l'autonomie de l'entreprise réside dans la grande initiative laissée au pouvoir d'entreprise.

Cette grande initiative se trouve d'autant plus forte que le pouvoir se trouve concentré en pratique entre les mains d'un seul organe ; le pouvoir minoritaire se trouve à gouverner seul pratiquement : chef d'entreprise ou patron dans les sociétés de personnes, conseil d'administration dans les sociétés de capitaux, le pouvoir minoritaire prend en mains tout le gouvernement de l'entreprise. Il manie à sa guise les éléments du capital et du personnel, les adaptant aux conditions du marché ; il rogne sur les dividendes pour donner plus d'aisance à la trésorerie ou pour améliorer l'outillage ; il émet des actions pour drainer des capitaux, s'il en est besoin ; il ferme ou il ouvre des ateliers, il renouvelle sa direction, fait chômer ou travailler à plein rendement, organise, rationalise à sa volonté. Il peut ainsi se tenir constamment

à hauteur du progrès, comprimer son prix de revient, et se placer dans les meilleures conditions pour qu'en temps de crise et en temps de prospérité soit assuré le meilleur rendement de l'affaire ; tout en satisfaisant au mieux les besoins du public, et en réalisant de manière satisfaisante la fonction sociale, la finalité de l'entreprise.

2^o LOURDE RESPONSABILITÉ DU POUVOIR D'ENTREPRISE

La rançon de cette libre initiative du pouvoir d'entreprise est sa lourde responsabilité.

Le chef d'entreprise manie à sa guise des hommes et des capitaux ; il engage, à sa seule volonté, le crédit de l'affaire : une négligence ou une simple imprudence, et il accule l'entreprise à la ruine, il compromet les capitaux qui lui sont confiés, et la situation de nombreux employés et ouvriers. Par une embauche rapide, il déracine de nombreux foyers, auxquels il assure rarement de bonnes conditions de vie morale ou matérielle. Par une mise en congé importante, il livre à la misère des familles entières. Par une production intensive et une vente à bas prix, il désorganise toute une profession, et cause indirectement la ruine des entreprises concurrentes, moins bien placées ou simplement plus honnêtes.

De graves responsabilités pèsent donc sur la tête d'un chef d'entreprise ; elles amènent peut-être chez lui des nuits d'insomnie et des heures de terrible inquiétude, mais elles laissent peser également sur les actionnaires et sur le personnel de l'entreprise une vague angoisse, un obscur sentiment d'insécurité.

Ces responsabilités peuvent être un excellent stimu-

lant pour bien gérer l'affaire et la conduire avec prudence. Mais elles nécessitent cependant une intervention de pouvoirs supérieurs, corporation et État, en vue de donner une sérieuse garantie aux éléments les plus menacés de l'entreprise : capitaux et personnel.

Elles font souhaiter en outre une certaine application, au sein de l'entreprise, du principe démocratique de la séparation des pouvoirs, dont Montesquieu a montré la nécessité dans les constitutions politiques, afin d'éviter les excès du pouvoir d'entreprise.

3° L'ENTREPRISE EST LIVRÉE A LA LIBRE CONCURRENCE

Une autre conséquence de l'autonomie de l'entreprise, c'est qu'elle est livrée, sur le marché national, et même sur le marché mondial, au jeu de la libre concurrence.

L'entreprise est livrée à la libre concurrence des *capitaux*, pour les sociétés par actions, dont les titres se négocient en Bourse. Les capitaux vont de préférence aux entreprises les plus rentables, c'est-à-dire à celles qui rapportent les plus forts dividendes. Le pouvoir d'entreprise trouve ainsi une limite dans l'utilisation du capital qui lui est confié. S'il multiplie trop les immobilisations, s'il développe exagérément l'outillage, s'il vend à un prix trop bas, ou ne maintient pas un chiffre d'affaire suffisant, bref, s'il ne gère pas convenablement l'affaire, la rente diminue, les capitaux se détournent de l'entreprise, et le chef d'entreprise ne trouve plus d'argent frais au moment où il en a le plus besoin ; l'affaire périclite où est acculée à la faillite. La concurrence des capitaux est donc un très bon stimulant pour le pouvoir d'entreprise à une bonne gestion, à un effort constant pour améliorer l'affaire, et la mieux conformer à sa finalité.

L'entreprise est livrée à la libre concurrence de la *main-d'œuvre*. Le pouvoir d'entreprise peut librement passer des contrats de travail, baisser ou monter les salaires, faire jouer dans toute son ampleur la loi de l'offre et de la demande. Mais une main-d'œuvre mal rémunérée recherche dans d'autres entreprises une meilleure rétribution, et l'entreprise se vide de son meilleur personnel. La concurrence de la main-d'œuvre est donc également un très bon stimulant, pour le pouvoir d'entreprise, afin d'ajuster au mieux le salaire du personnel; c'est également une limite à la libre utilisation du personnel. Cette libre concurrence vient obliger le chef d'entreprise au sage emploi de la main-d'œuvre.

L'entreprise est livrée à la libre concurrence sur le *marché commercial*. L'autonomie de l'entreprise permet à celle-ci de développer, ou de réduire à sa guise la production, de vendre à un prix bas ou à un prix élevé, d'imiter les produits d'une autre entreprise et de les vendre à meilleur prix. Cette concurrence représente une limite à la liberté commerciale de l'entreprise. S'il veut en effet satisfaire sa clientèle, le chef d'entreprise doit rechercher la bonne qualité, vendre à un prix modéré, sous peine de voir son produit supplanté par celui d'une autre entreprise mieux placée.

La libre concurrence est un stimulant pour améliorer le rendement de l'affaire et vendre à un prix raisonnable, tout en servant un dividende convenable aux actionnaires et en donnant un salaire suffisant au personnel. Elle exige une perpétuelle adaptation de l'entreprise pour se maintenir sur le marché, c'est-à-dire pour accomplir au mieux sa fonction sociale, répondre aux exigences de sa finalité.

4° L'ENTREPRISE EST FONDÉE SUR LA PROPRIÉTÉ PRIVÉE

Qui dit autonomie de l'entreprise dit pouvoir quasi absolu de l'entreprise sur son propre domaine : l'entreprise détient la *propriété* de son domaine.

La propriété que définit l'article 544 du Code civil, n'est pas seulement le fait des personnes physiques, mais aussi des personnes morales ; il y a, en effet, propriété individuelle et propriété collective. La propriété de l'entreprise se rapproche de la propriété collective, dès que l'entreprise n'appartient pas à une seule personne physique.

a) *La source du pouvoir d'entreprise réside dans la propriété.*

La personne qui dirige une petite exploitation et en possède l'outillage et le fonds, applique à la lettre l'article 544 du Code civil :

« La propriété est le droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue, pourvu qu'on n'en fasse pas un usage prohibé par les lois ou par les règlements. »

Cette personne a la propriété de son entreprise, et en dispose à sa seule volonté : elle a, de plein droit, tout le pouvoir d'entreprise entre les mains. Son pouvoir au sein de l'entreprise est légitimé par son droit de propriété.

Dans les entreprises plus importantes, il est rare que la même personne possède toute l'affaire, et il faut faire intervenir la notion de personne morale. C'est la personne morale de l'entreprise qui possède légalement tous les biens de l'entreprise ; le Code civil ne fait en effet, aucune

différence, du point de vue de la propriété, entre la personne physique et la personne morale, et celle-ci peut être propriétaire et jouir de tous les droits et avantages attachés à la propriété. La personne morale constituée par une société anonyme, par exemple, a les mêmes droits et pouvoirs légaux sur les biens de la société, qu'un simple particulier sur sa propriété individuelle. En d'autres termes, la personne morale possède tout le pouvoir d'entreprise, du seul fait qu'elle est propriétaire de tous les biens de l'entreprise.

On peut donc dire que la source du pouvoir d'entreprise réside dans la propriété, en ce sens que la personne physique et morale qui possède les biens de l'entreprise a sur l'entreprise tous les droits du propriétaire sur sa propriété, c'est-à-dire un pouvoir quasi-discretionnaire, limité seulement par les lois et règlements, et qui ne peut que se confondre avec le pouvoir d'entreprise.

Mais allons plus loin : la personne morale est un être fictif créé pour la commodité des relations juridiques. Cette personne morale n'a pas une existence palpable, et on est tenté de dire que la propriété qui lui est attachée possède également une existence fictive et de pure convention ? Cette propriété de la personne morale aurait alors une assise moins solide que la propriété individuelle.

Nous sommes donc amené à rechercher la source du pouvoir d'entreprise, non plus seulement dans le droit d'une personne morale à disposer de la propriété qui lui appartient légalement, mais en outre dans le droit des personnes physiques, participant au pouvoir d'entreprise, à disposer des biens de l'entreprise en tant que leur propriété individuelle. Or les biens de l'entreprise sont-ils

la propriété individuelle des personnes physiques participant au pouvoir d'entreprise ?

Si nous nous reportons aux statuts d'une société anonyme, nous voyons que l'assemblée des actionnaires est la plus haute autorité de l'affaire, et que tout le pouvoir d'entreprise (conseil d'administration, direction générale, etc...) émane de cette assemblée. Or de quel droit l'assemblée des actionnaires est-elle investie de ce pouvoir ?

L'actionnaire n'est certes pas propriétaire des biens de l'entreprise, mais il n'est pas non plus un simple créancier. C'est par l'initiative des actionnaires que l'entreprise a été fondée, et ils ont « mis quelque chose en commun », suivant la définition de la société donnée au Code civil, article 1832. C'est donc bien leur mise en commun de capitaux ou d'apports en nature, qui est la source et le fondement matériel de la société. En ce sens on peut déjà dire que la propriété individuelle remise par les actionnaires à la Société est la source de celle-ci et donne aux dits actionnaires tout pouvoir sur cette société.

En outre, ce qu'ils ont mis en commun pour donner naissance à la société, les actionnaires peuvent le reprendre par la liquidation de la société ; dans ce cas les biens de l'entreprise sont partagés entre les actionnaires au prorata de leurs actions, c'est-à-dire de leur mise en communauté. Les actionnaires ont donc non seulement droit de vie, mais aussi droit de mort sur la société ; ils ont ainsi toute autorité sur l'entreprise, et ils détiennent cette autorité parce qu'ils possèdent en commun les biens de l'entreprise, et qu'ils ont le droit d'un propriétaire sur la propriété individuelle, ou plutôt d'un copropriétaire sur la propriété collective. "

On peut donc dire à juste titre que la source du pouvoir d'entreprise est dans la propriété.

b) *La propriété privée concourt à la prospérité de l'entreprise.*

La propriété privée assure le meilleur rendement des choses et des gens. On ne fait valoir à fond, on ne prend bien soin que des choses que l'on possède. Ceci est dans la nature humaine et se constate aisément. Quand une entreprise est la propriété d'une personne, celle-ci met tout son soin à la bien gérer, à éviter les dépenses considérées, et les gaspillages. D'autre part l'autorité ne se discute pas, chacun reconnaît au propriétaire le droit de disposer de son bien, et il s'ensuit une meilleure discipline et une grande souplesse du personnel. Le propriétaire n'a pas besoin d'imposer une rude discipline pour plier son personnel à sa direction, de sorte que l'autorité est moins pesante, et les règlements plus souples. Enfin chacun sait que dans les affaires de petite et moyenne importance, les conflits sociaux sont plus rares et, s'ils éclatent, sont plus vite résolus, du fait que le contact entre direction et personnel est plus facile et plus loyal.

Par ailleurs, le chef d'entreprise-propriétaire de l'affaire a un grand souci de ménager la réputation de son affaire ; il met volontiers son amour-propre dans son entreprise, qui est un peu de lui-même ; il a donc grand soin de satisfaire, de façon impeccable, sa clientèle. Moins pressé que quiconque d'une acquisition rapide de fortune et de gros profits, il préfère, au développement rapide et trop risqué, la stabilité d'une affaire qu'il doit transmettre de père en fils.

Ce que nous venons de dire est vrai pour le chef d'en-

entreprise-propriétaire de son affaire. Mais ce n'est plus applicable à la grosse entreprise, constituée sous la forme de société de capitaux, où le pouvoir d'entreprise est détenu par un conseil d'administration indépendant, ou à peu près, des actionnaires. Le pouvoir d'entreprise possède toute l'autorité dans l'affaire et toute la responsabilité, sans avoir à subir, dans toute son ampleur, la conséquence d'une mauvaise gestion.

On ne peut plus dire dans ce cas que la propriété est le stimulant et la garantie de la prospérité de l'entreprise ; il y a dissociation entre propriété et pouvoir d'entreprise, et cette dissociation a amené de telles conséquences qu'elle a fait douter du régime capitaliste.

Il est évident que dans ces grandes entreprises, ce n'est plus la propriété qui est le mobile et le stimulant du pouvoir d'entreprise ; ce stimulant il faut le rechercher ailleurs, dans la recherche du profit, que nous étudions plus loin.

c) *Double aspect de la propriété : le droit et la fonction.*

a') *Le droit de propriété.* — Nous avons jusqu'ici mis en avant le *droit* de propriété, et nous avons fait ressortir plus particulièrement cet aspect de la propriété, que nous trouvons très clairement défini dans l'article 544 du Code civil : « droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue. »

Dans la petite propriété, et surtout la propriété personnelle, c'est bien le *droit* qui est le plus apparent : un avantage *au profit* du propriétaire : « la propriété privée, nous dit Renard (*Théorie de l'Institution*, p. 505), apparaît avant tout comme un titre juridique au profit du propriétaire ; nombre de propriétaires ne se figurent même pas qu'elle puisse être autre chose ».

Nul n'a jamais refusé au petit propriétaire terrien par exemple le droit de disposer à sa volonté de son champ, de le cultiver à sa façon, ou même de le laisser en friche. Mais s'il s'agit de grande propriété, et surtout des sociétés anonymes ou sociétés de capitaux, cet absolutisme dans le *droit* d'user et d'abuser des biens est-il aussi évident ? Il ne semble pas. Même dans la petite propriété, nous allons voir que sous un certain aspect, le droit du propriétaire se trouve subordonné à un droit supérieur, auquel doit se conformer le propriétaire avant de jouir de son droit personnel.

b') *La fonction sociale de la propriété.* — Nous allons montrer comment la propriété subordonne le droit du propriétaire à une certaine *finalité* que nous appelons la *fonction sociale* de la propriété.

Nous en trouvons déjà les éléments dans le Code civil : l'article 545 subordonne la propriété à *l'utilité* publique. La propriété, même la plus humble et la plus personnelle, remplit déjà une fonction publique, qui passe avant le droit du propriétaire de disposer de son bien, le propriétaire devant ordonner son bien à cette fonction publique. Et il appartient à l'Etat de définir cette fonction publique ; il rentre notamment dans cette fonction publique, la réquisition, qui oblige le propriétaire à user de sa propriété, de manière provisoire, pour des fins d'utilité nationale : logement des troupes de passage, obligation de fournir à l'armée tout ou partie des revenus de la propriété, etc.

Il appartient à l'Etat de définir cette fonction publique. Nous trouvons en effet dans l'article 544 du Code civil une subordination du droit de propriété « aux lois et règlements ». Ces lois et règlements se traduisent d'une

part par une limitation du droit de propriété, et d'autre part par un devoir à remplir par le propriétaire, en bref par une *fonction civique*. Depuis le Code civil, ces lois et règlements touchant l'exercice du droit de propriété, se sont multipliés, au point qu'on peut vraiment dire qu'il s'agit d'une fonction à remplir par le propriétaire : le propriétaire doit déclarer aux contributions les revenus et les loyers qu'il perçoit sur sa propriété, ainsi que les salaires qu'il distribue à son personnel ; il doit aménager les habitations qui lui appartiennent pour les rendre conformes aux règles d'hygiène et de sécurité. Il ne fera, dans une façade frappée d'alignement, que des travaux non confortatifs, etc., etc., Le propriétaire est le collaborateur le plus actif, sinon le plus zélé, dans la réalisation des plans d'embellissement et d'assainissement des villes.

On trouve de nos jours, non plus seulement dans le Code civil, mais encore dans la législation et dans la jurisprudence, bien des éléments montrant que la propriété est grevée vraiment d'une *fonction sociale*.

Le propriétaire d'immeubles, d'après les lois sur les loyers, ne peut plus laisser vacant des appartements, il doit les louer, sous menace de voir l'autorité civile lui imposer la réquisition des dits locaux¹. Il ne peut pas renvoyer à sa guise les locataires, ni, si c'est un ancien immeuble, augmenter les loyers dans des proportions importantes : le propriétaire exerce la fonction sociale de logeur, même si cette fonction va de manière évidente contre son intérêt de propriétaire.

1. Article 25 de la loi sur les loyers du 1^{er} avril 1926, modifiée par la loi du 29 juin 1929. Les conditions d'application de cet article devaient être réglées par une loi spéciale qui n'est pas intervenue. (Rolland, *Précis de Droit Administratif*, 5^e édition, Dalloz, 1934, p. 417).

Le riverain d'une rivière ou d'un ruisseau doit faucher le dit ruisseau, cet entretien dût-il lui coûter plus cher que le revenu qu'il tire de sa prairie : la fonction l'emporte sur le droit.

Le boulanger et le boucher voient leurs produits taxés par l'autorité civile, cette taxe limitant le revenu de leur fonds commercial ; leur fonction sociale prime leur droit légitime de propriétaire.

Les entreprises commerciales voient à l'heure actuelle leurs prix de vente passés au crible d'une commission préfectorale des prix, dût le profit de l'entreprise et même l'équilibre budgétaire de l'affaire en souffrir ; la fonction sociale des dites entreprises l'emporte, là encore, sur l'intérêt de l'affaire, et sur le droit du propriétaire de l'affaire à disposer de sa propriété.

Un simple coup d'œil sur quelques législations étrangères nous montre que la propriété n'est plus le droit absolu de disposer de son bien ; elle devient une fonction sociale, à laquelle reste subordonné le droit de propriété :

Les articles 153 et 155 de la constitution de Weimar déclarent : « l'usage de la propriété doit être en même temps un service rendu à l'intérêt général..... La mise en culture et l'exploitation du sol sont un *devoir* du propriétaire foncier vis-à-vis de la collectivité ».

L'article 37 de la constitution yougoslave dit que « la propriété entraîne des obligations ; l'usage doit être fait également dans l'intérêt général ».

L'article 9 de la constitution donnée à Fiume par D'Annunzio déclare à son tour : « L'Etat ne reconnaît pas la propriété comme la domination absolue de la personne sur la chose, mais la considère comme la plus utile des fonctions sociales. » (Cité par Renard, *Théorie de l'Institution*, p. 508.)

Nous pouvons donc faire nôtre cette précision apportée par Renard (*id.*, p. 507) :

« La fin de la propriété n'est pas seulement de procurer le bien particulier de chacun ; la propriété est aussi un facteur nécessaire du Bien commun. »

Si nous appliquons ces notions de propriété à l'entreprise, nous dirons : 1° Que les biens de l'entreprise sont la propriété de l'entreprise-personne morale ou propriété institutionnelle, au même titre que la propriété personnelle est propriété d'une personne physique, selon la définition du Code civil de la propriété ; 2° Que c'est le pouvoir d'entreprise qui exerce les pouvoirs de propriétaire, et qui exerce le droit de propriété, ce droit constituant l'autonomie de l'entreprise ; 3° Que l'exercice du droit de propriété est soumis à la finalité de la propriété, ou finalité de l'entreprise, c'est-à-dire à la fonction sociale de l'entreprise.

Ainsi le fondement du pouvoir d'entreprise, et de l'entreprise elle-même, c'est la propriété, dont le double aspect, droit et fonction sociale, se retrouve dans l'entreprise.

Cette fonction sociale de l'entreprise prime donc tous les intérêts particuliers de l'entreprise, particulièrement dans les entreprises de quelque importance, où de nombreux intérêts sont engagés, et où le droit absolu du chef d'entreprise sur son affaire, tel que le permet le code, conduirait à des abus inadmissibles. Dans toute entreprise un peu vaste, la fonction sociale prime de beaucoup le droit du propriétaire de disposer à sa guise de son bien, et c'est pour cela que dès le début nous avons admis que la finalité de l'entreprise était la fonction sociale de l'entreprise en même temps que son bien commun, plutôt que la recherche du profit,

5^o CARACTÈRE ALÉATOIRE ET CARACTÈRE LUCRATIF DE L'ENTREPRISE. LE PROFIT

Du fait que l'entreprise est autonome, particulièrement en matière financière, il appartient à l'entreprise d'équilibrer elle-même son budget.

Un service public peut être déficitaire, il émarge au budget national pour rétablir son équilibre. On peut même concevoir des services publics qui ne possèdent aucun budget de recettes, et ne fassent que des dépenses (enseignement public, armée, police, etc.).

L'entreprise, elle, doit réaliser un double but : 1^o satisfaire, comme le service public, à sa fonction sociale ; 2^o rémunérer, grâce aux ressources qu'elle reçoit dans l'exercice de sa fonction sociale, les trois éléments de la production : direction, capital et personnel.

Les ressources qu'elle se procure sont essentiellement dépendantes du marché commercial, de la concurrence, des débouchés, etc. L'entreprise ne peut pas les prévoir d'avance, de sorte que la production n'est jamais parfaitement ajustée aux besoins de la clientèle, ni les prix de revient aux prix de vente.

D'autre part l'entreprise doit rémunérer les éléments de production, qui sont fixés par des contrats de travail, des conditions statutaires ou des marchés de fournitures ; elle est à même d'établir de façon précise des prix de revient.

De cela il ressort deux choses :

1^o De l'incertitude de la vente et du prix de vente provient le caractère *aléatoire* de l'entreprise ; celle-ci court un risque, en engageant des dépenses et en propo-

sant des services dont la rémunération ne viendra peut-être pas correspondre aux dépenses engagées.

2° L'entreprise prospère arrive à maintenir un prix de vente supérieur au prix de revient ; il en résulte un *profit*, ou bénéfice, conformément à l'article 1832 du Code civil.

Ce profit ou bénéfice retourne aux trois éléments de la production, sous forme d'augmentation de salaire, de dividendes et de participations aux bénéfices. La plus grande part revient généralement au pouvoir d'entreprise, qui, ayant assumé la plus grande part de risque et de responsabilité, considère comme logique cette rétribution, d'autant plus que l'habileté de sa gestion permet seule de maintenir une certaine marge entre le prix de vente et le prix de revient.

Quoi qu'il en soit de cette répartition de bénéfices, l'attribution d'une bonne part de profit au pouvoir d'entreprise l'encourage singulièrement à améliorer le rendement de l'affaire, et à rendre prospère l'entreprise, par un travail assidu et une bonne administration.

III. — Nécessités et avantages d'une forte autonomie de l'entreprise.

Nous allons montrer : 1° le fondement juridique de l'autonomie de l'entreprise ; 2° son fondement philosophique et moral. Nous montrerons ensuite que l'autonomie de l'entreprise nous semble le meilleur système de production et d'échange. Nous concluons que l'intérêt général exige de garder une forte autonomie de l'entreprise.

1^o FONDEMENT JURIDIQUE
DE L'AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE

L'autonomie de l'entreprise s'exprime par la liberté du commerce et d'industrie, ainsi que par la liberté du travail et des contrats.

Ces diverses libertés sont explicitées dans les lois et constitutions de la période intermédiaire, et elles n'ont été reniées depuis par aucune législation ou constitution.

Le principe de la liberté du commerce se trouve dans l'article 7 de la loi des 2-17 mars 1791 : « A partir du 1^{er} avril prochain, il sera libre, à toute personne, de faire tel négoce ou d'exercer telle profession, art ou métier qu'elle jugera bon. » (Voir Duguit, *Traité de Droit constitutionnel* ; Bocard, 1925, t. V, p. 135), et dans l'article 26, chapitre V, titre III de la constitution de 1791, « Les commissaires du Roi auprès des tribunaux dénonceront au directeur du juré soit d'office, soit d'après les ordres qui leur sont donnés par le roi, les attentats contre la liberté individuelle des citoyens, contre la libre circulation des subsistances et autres objets de commerce... »

Le principe de la liberté du travail et du commerce est affirmé par la déclaration des droits girondine, article 19 : Nul genre de travail, de commerce, et de culture ne peut être interdit à l'homme... », et dans la constitution montagnarde, article 17 de la déclaration de 1793 : « Nul genre de travail, de culture, de commerce ne peut être interdit à l'industrie des citoyens » ; nous le retrouvons dans une constitution plus récente, celle de 1848, article 13 : « La constitution garantit aux citoyens la liberté du travail et de l'industrie. »

On peut donc dire avec Duguit (*op. cit.*, p. 135) que « depuis 1789, c'est un principe essentiel du droit public français que le travail, le commerce et l'industrie sont libres, que chacun peut travailler comme il l'entend, et se livrer au genre de commerce et d'industrie qu'il lui plaît de choisir ».

La liberté du travail est implicitement reconnue dans le Code civil, lorsqu'il est donné deux seules conditions restrictives de cette liberté par les articles 1780 : « On ne peut engager ses services qu'à temps ou pour une entreprise déterminée », et 1781 « Le maître est cru sur son affirmation pour la quotité des gages, pour le paiement du salaire de l'année échue, et pour les acomptes de l'année courante. »

Depuis le Code civil, ces dernières dispositions ont été abrogées et remplacées par toute la législation du Code du travail, qui limite dans une certaine mesure cette liberté, afin d'éviter que, dans le contrat de travail, l'une ou l'autre partie ne soit lésée ; mais il n'en résulte pas moins que cette liberté subsiste pour une large part, et qu'on peut vraiment dire que la liberté du travail est le droit commun, et les restrictions à cette liberté le droit d'exception.

De même le commerce et l'industrie ont été réglementés par des lois basées sur des mesures d'hygiène, sécurité et autres, mais il reste que le droit commun est la liberté du commerce et d'industrie, les limitations à cette liberté ne sont que le droit d'exception.

Quant à la liberté des contrats, elle est, d'après Duguit (*op. cit.*, p. 290), « le principe même d'existence de la liberté du travail, du commerce et de l'industrie », et son principe est reconnu implicitement dans l'article 6 du Code

civil : « On ne peut déroger par des conventions particulières aux lois qui intéressent l'ordre public et les bonnes mœurs. » Par là le Code pose comme seule limitation à la liberté des conventions les mesures d'ordre public et de bonnes mœurs, et on en déduit aisément qu'il admet, hors de ce cas, toute liberté des contrats.

On peut donc considérer comme établi juridiquement le principe de la liberté du commerce, d'industrie, du travail et des conventions, tout en admettant que cette liberté peut être limitée sur des points particuliers et formellement définis par la loi, pour des raisons d'intérêt général.

Nous pouvons ajouter, pour le fondement juridique de l'autonomie d'entreprise, les articles 1832 et 1834 concernant la société, c'est-à-dire l'entreprise industrielle ou commerciale. Ces articles établissent le principe de liberté de fondation des entreprises, n'y mettant comme limite que la licéité de l'objet de l'entreprise. D'après ces articles, toutes les activités économiques sont permises aux entreprises commerciales et industrielles ; tout le domaine économique est confié à l'entreprise privée, qui l'exploite dans une indépendance quasi absolue, de manière autonome. Dès lors ont pu, depuis 1804, réduire quelque peu le domaine économique abandonné à l'entreprise ; il reste que d'abord l'entreprise privée garde son autonomie, et qu'ensuite les restrictions dans le domaine économique libre sont relativement très minimales.

Du même coup, on peut dire que depuis 1789, le principe de l'autonomie de l'entreprise a été établi, et confirmé par toute la législation, qui s'est contentée d'en tempérer les excès et de la rendre ainsi plus conforme à l'intérêt général.

2° FONDEMENT PHILOSOPHIQUE ET MORAL
DE L'AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE

Nous avons vu que l'autonomie de l'entreprise s'exprime juridiquement par la liberté du travail, des contrats et du commerce et industrie. Ces libertés elles-mêmes ne sont qu'un aspect de la liberté individuelle (Duguit, *op. cit.*, p. 134) : « La liberté du travail et du commerce, ainsi que la liberté des contrats qui s'y rattache directement, dérive immédiatement de la liberté individuelle. Si l'État ne peut limiter le libre développement de l'activité physique de l'homme ou du moins ne peut le limiter que dans la mesure nécessaire pour assurer à tous cette libre activité, il doit laisser l'homme libre de travailler comme il l'entend, de louer à d'autres sa force de travail, de créer par son travail tel produit que bon lui semble, de faire tel trafic qu'il juge avantageux, de vendre le produit de son activité et de conclure avec d'autres tel contrat qu'il lui plaît. Tout cela, peut-on dire, n'est que le prolongement naturel de la liberté physique. »

Ainsi, d'après Duguit, l'autonomie de l'entreprise est basée sur la liberté individuelle, sur l'autonomie de la volonté, que tout le monde reconnaît nécessaire à l'ordre humain, et qui ne trouve de limite que dans le droit des autres à jouir de cette même autonomie ou liberté individuelle.

Nous retrouvons dans Hauriou (*op. cit.*, p. 2 et 3) la même thèse. Hauriou montre comment il est rationnel que l'autonomie de la volonté individuelle soit grande : « Une autonomie relative de la volonté individuelle dans la création du droit est nécessaire pour la marche des

entreprises économiques, que l'ordre individualiste met à la charge des individus. Il faut à ceux-ci des initiatives juridiques et des responsabilités ; sans doute, dans la création du droit par les actes juridiques, leur volonté n'a plus d'action que sur le contenu des actes, la puissance publique s'est emparée de la force exécutoire ; mais le contenu des actes, c'est la matière consensuelle des décisions et des obligations, et, cette matière, leur volonté la domine. Les clauses d'un testament seront interprétées d'après la volonté du testateur par le juge, et celles d'un contrat par la volonté des parties ; la matière du droit, en tant que consensuelle, est donc créée par la volonté individuelle, et malgré que la puissance publique intervienne dans les formes et dans les sanctions, cela reste important... Sans doute, le domaine dans lequel joue l'autonomie juridique individuelle, très élargi pendant la période de libéralisme économique, commence à se rétrécir ; il y a la théorie de l'abus du droit, la renaissance des institutions, la substitution de la théorie du risque à celle de la faute dans la matière des accidents de travail, etc. Mais ce ne sont là que des fluctuations historiques, qui affectent de faibles étendues. Le colmatage de la baie du Mont Saint-Michel ne doit pas être confondu avec le dessèchement de la Manche. L'autonomie de la volonté individuelle et le principe de la responsabilité subjective constituent *l'armature du droit privé et du droit criminel, c'est-à-dire des quatre cinquièmes du droit*. Historiquement ce principe s'est organisé par un lent progrès, lié à celui de la civilisation sédentaire. Il n'y a aucune raison qu'il disparaisse tant que durera cette civilisation. »

Hauriou reconnaît donc que l'autonomie de l'entre-

prise n'est pas une création du droit positif ; les constitutions de la période intermédiaire n'ont pas inventé l'autonomie de l'entreprise ; elles n'ont fait que l'explicitier et l'agrandir. Mais cette autonomie est liée à la civilisation sédentaire de manière inséparable ; Hauriou le dit ailleurs encore (*op. cit.*, p. 41) : « C'est avec l'humanité sédentaire que commencent la civilisation et l'histoire, ainsi que la plupart des institutions qui nous sont familières, par exemple au point de vue politique, le régime d'État, au point de vue social, la propriété privée et le commerce juridique individualiste. »

L'autonomie de l'entreprise trouve sa justification dans le droit positif et dans le droit naturel ; nous allons en rechercher maintenant la justification philosophique.

Nous avons vu plus haut que la source de l'entreprise est dans la propriété. Pour justifier l'autonomie de l'entreprise, il faut donc justifier le droit de propriété, et nous trouvons dans M. Renard (*L'Église et la question sociale*, Éditions du Cerf, 1937, p. 143), la justification philosophique du droit de propriété.

M. Renard précise déjà que par propriété, il faut entendre, non seulement la propriété personnelle, mais encore la propriété familiale, sur laquelle est basée le principe de l'héritage et de la propriété collective privée, qui est lui-même la base de bon nombre d'entreprises.

M. Renard fait ensuite appel à saint Thomas pour la justification philosophique du droit de propriété :

« Le droit de propriété, saint Thomas l'appelle un pouvoir, potestas ; ce mot évoque quelque chose de plus qu'un droit ; c'est un droit et une fonction, un droit et une charge. *Potestas procurandi et dispensandi* : pouvoir d'administration et de distribution... »

« Saint Thomas justifie la propriété familiale et l'héritage qui en est la conséquence, par les fins du mariage. « Le patrimoine accompagne la transmission de la vie, à l'entretien de laquelle il est ordonné... » Saint Thomas ne recule pas devant certaines justifications utilitaires et pour ainsi dire empiriques : le meilleur rendement des biens extérieurs, l'ordre dans leur administration, la paix entre les hommes, tous les hommes d'affaires savent que l'indivision est une source de querelles et de procès, et il n'est pas besoin d'avoir fréquenté le palais pour savoir qu'en régime de communauté, il faut une vertu peu ordinaire pour ne pas se décharger sur son voisin du souci de l'intérêt général : l'appropriation privée stimule l'activité en faisant vivement sentir la responsabilité. Cette constatation, que l'on aurait pu faire sept siècles avant le XIII^e siècle, et que l'on pourra sans doute renouveler sept siècles après le XX^e, porte à croire que la propriété privée a des racines profondes dans la nature humaine. » (Renard, *L'Église et la question sociale*, Éditions du Cerf, 1937, p. 149.)

3^o L'AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE

EST UN EXCELLENT SYSTÈME DE PRODUCTION

Si l'autonomie de l'entreprise se justifie du point de vue juridique, rationnel et philosophique, elle se justifie en outre dans l'ordre pratique, et nous allons montrer que l'entreprise autonome possède une aptitude remarquable à développer l'activité économique, et qu'elle est normalement un très bon régulateur de cette activité économique.

a) *Aptitude remarquable de l'entreprise autonome pour développer l'activité économique...*

Un système économique basé sur l'autonomie de l'entreprise s'en remet à l'initiative privée et à la libre concurrence pour assurer l'essentiel de la vie économique.

a') *L'initiative privée.* — Parmi les moyens d'action dont dispose la civilisation pour se maintenir et se développer, Hauriou place au premier plan (*op. cit.*, p. 45), l'initiative privée, ce qu'il dénomme *les énergies des consciences individuelles*. Il détaille ainsi ces énergies : « le sentiment de l'intérêt personnel, l'appétit de la propriété, l'ambition du pouvoir, enfin la passion du jeu et de la spéculation. »

Ce sont toutes ces énergies individuelles, plus ou moins mêlées, qui forment les mobiles de l'entreprise autonome, et non pas seulement l'intérêt personnel, ou appât du gain, dont parle M. Brocard (*Les conditions générales de l'activité économique*, Lucien Brocard, Sirey, 1934, p. 200). L'appât du gain, ou profit, est certainement le mobile le plus puissant de tous ces mobiles, mais il agit rarement seul et s'accompagne généralement des autres. Il est cependant certain que le profit est à la base de toute entreprise autonome ; celle-ci ayant l'entière responsabilité de ses actes (L. Brocard, *op. cit.*, p. 200) et devant, à tout instant, équilibrer son budget, fera tous ses efforts pour maintenir un écart suffisant entre le prix de vente et le prix de revient.

L'initiative privée a une aptitude très grande pour satisfaire les besoins des collectivités, voire susciter et créer ces besoins par une publicité adroite. Elle s'orientera de préférence vers la satisfaction des besoins qui peuvent être plus lucratifs, en particulier vers les besoins essentiels, c'est-à-dire la nourriture, le vêtement, l'habitation, etc.

« Partout où existe le besoin qui se traduit par un désir, par une demande susceptible d'être lucrativement satisfaite, on peut compter sur l'initiative privée pour y répondre. » (L. Brocard, p. 203.)

Le domaine de ces besoins est immense. « Ce sont tous les besoins auxquels correspond la multitude des choses matérielles utilisées par les civilisés, la multitude des instruments et moyens de production, qui servent à produire toutes ces choses. Ce domaine-là est immense. L'activité privée y témoigne d'une fécondité, d'une souplesse, d'une puissance créatrice, véritablement incomparables et que rien jusqu'ici n'aurait pu remplacer. » (L. Brocard, *id.*, p. 206.)

b') *La libre concurrence.* — Le corollaire de la liberté d'entreprise est la libre concurrence, et celle-ci joue en faveur du progrès technique et commercial des entreprises, de la satisfaction de la clientèle, au plus bas prix, et de la meilleure qualité des produits.

Dès qu'une profession est prospère, les entreprises s'y multiplient, les prix de vente baissent, par suite de la loi de l'offre et de la demande, les entreprises améliorent leur qualité de produit et diminuent leur prix de vente pour attirer à elles la clientèle ; celle-ci est mieux servie et à meilleur compte. Les entreprises se trouvant limitées dans leur prix de vente doivent, pour maintenir un écart entre prix de vente et prix de revient, diminuer sans cesse celui-ci par des améliorations de rendement, inventions nouvelles, organisation meilleure, perfectionnement d'outillage. Ce progrès technique entraîne une baisse du prix de revient, qui entraîne ensuite une nouvelle baisse du prix de vente, de sorte que sans cesse se produit la tendance

vers l'amélioration du rendement et la baisse du prix de vente.

La libre concurrence se traduit par une lutte sévère des entreprises entre elles, lutte qui est à l'image de *la lutte pour la vie*, que l'on rencontre en biologie, et qui entraîne une sélection naturelle, éliminant les individus faibles ou mal venus pour développer les êtres forts et bien venus, à l'avantage général de la race.

Dès que cette lutte disparaît, par l'établissement d'un monopole de fait par exemple, le progrès technique se stabilise, au détriment de l'intérêt général ; et on ne saurait, sans grand dommage pour la société, supprimer ce facteur merveilleux de sélection et de progrès que constitue la libre concurrence.

c') *Collaboration des initiatives privées et ordre économique.* — On pourrait croire que l'initiative privée laissée à elle-même soit incapable de développer harmonieusement l'économie d'un pays. Telles les herbes folles qu'on laisse pousser dans un champ, les initiatives privées laissées à leur liberté devraient créer un beau désordre économique ? Il n'en est rien, car à côté de cette lutte pour la vie, suscitée par la libre concurrence, une harmonieuse collaboration trouve place, qui fait un développement logique et ordonné de l'économie générale :

« Par le développement des transports (le régime de la propriété privée et de libre concurrence) a progressivement élargi les marchés et supprimé une multitude de groupes non concurrents qui jouissaient, les uns vis-à-vis des autres, de monopoles plus ou moins caractérisés. Il a éliminé une multitude d'obstacles au déplacement des hommes et des choses, qui retardaient l'adaptation de

l'offre à la demande. Il a merveilleusement amélioré tous les moyens de paiement et d'échange. Par la création des valeurs mobilières, de tous les titres de crédit, par la création des bourses de valeurs et de marchandises, il a organisé la compétition entre les prêteurs et les emprunteurs, sous des formes qui suppriment tous les obstacles à la circulation des capitaux et qui font jouer, avec une précision beaucoup plus grande, les mécanismes de la formation des prix. » (L. Brocard, *op. cit.*, p. 210.)

Qui dit liberté d'entreprise ne veut donc pas dire lutte et antagonisme sur tous les points entre entreprises ; il y a lutte sur certains points, et collaboration sur d'autres, et c'est ce mélange heureux de lutte et de collaboration qui donne le meilleur résultat économique.

d') *Justification du régime de l'autonomie d'entreprise : la réussite du XIX^e siècle.* — Le régime de l'entreprise autonome fut essentiellement celui du XIX^e siècle, où toute la législation commerciale et industrielle était basée sur la liberté d'entreprise, soutenue et encouragée par l'État. Or, on constate aisément que ce siècle a eu une fécondité dans l'activité économique sans pareille dans l'Histoire. Nous pouvons dire avec M. Brocard que « le bilan du régime s'est soldé, dans cette période, par un actif véritablement énorme » et que « l'étude du régime capitaliste au XIX^e siècle nous offre le spectacle d'une réussite prodigieuse, sans exemple dans le passé ». (*Id.*, p. 209.)

Ce régime a transformé le standard de vie non seulement des classes dites aisées, mais de la plupart des catégories sociales, constituant ce qu'on a appelé des civilisations de masses (*Action Populaire*, dossiers du 25 décembre 1934. La crise et le problème des débouchés, p. 5). Cette « trans-

formation de la civilisation, en qualité et en volume, a été rendue possible non seulement par les découvertes scientifiques et le machinisme (qui sont eux-mêmes des conséquences directes de l'initiative privée), mais d'abord par l'organisation capitaliste de l'économie, en particulier de la production industrielle et de la vente » (*Id.*, p. 6.)

Il est facile de corroborer ces affirmations par des chiffres statistiques, qui montrent de manière évidente cet immense progrès, ce « boom » économique. (*Id.*, p. 6.)

A. Sources d'énergie. — La production de la houille dans le monde est passée de 10.000 tonnes en 1800 à 1.400.000 tonnes en 1925.

B. Matières premières industrielles. — L'extraction de minerai de fer dans le monde est passée de 2.000.000 tonnes en 1800 à 170.000.000 tonnes en 1928. La production de fonte, de 800.000 tonnes en 1800 à 97.000.000 tonnes en 1929.

C. Produits agricoles. — De 30.000.000 tonnes en 1870 ces produits sont passés à 128.000.000 tonnes en 1928.

D. Moyens de communications. Les chemins de fer sont passés de 38.000 kilomètres en 1850 à 1.220.000 kilomètres en 1928. L'automobile de 0 en 1892 à 35.000.000 en 1930. Le tonnage des navires de 7.000.000 tonneaux en 1850 à 68.000.000 tonneaux en 1928.

E. Le chiffre du commerce extérieur, de 98 milliards en 1898, est passé à 300 milliards en 1929.

F. La population. — De 700.000.000 d'habitants en 1850, la population mondiale est passée à 2 milliards d'habitants.

Ces chiffres sont d'autant plus caractéristiques que pendant la période considérée, les corporations avaient disparu dans le monde entier, et que les syndicats et les ententes économiques n'étaient encore qu'embryonnaires, d'un rôle

entièrement secondaire. L'État laissait libre cours à l'initiative privée, se contentant de la protéger et de la stimuler, parfois de la guider, spécialement pour les transports et moyens de communications.

Cela nous montre *quel puissant moteur* peut être l'initiative privée, c'est-à-dire l'autonomie de l'entreprise.

On peut sans crainte d'exagérer déclarer que « le libre jeu des initiatives privées demeure le ferment essentiel de l'activité économique ». (L. Brocard, *id.*, p. 215.)

b) *Aptitude de l'entreprise autonome à régulariser l'activité économique.*

Excellent moteur de l'activité économique, le régime de l'entreprise autonome va-t-il garder sa supériorité pour l'adaptation de la production à la consommation, pour ajuster l'activité économique aux conditions du marché ?

Il apparaît que l'entreprise autonome possède une grande aptitude à s'adapter aux circonstances économiques, mieux que tout autre régime ; en effet :

Une industrie devient rentable, et procure à toutes ses entreprises une importante marge de bénéfice, dès que la demande de la clientèle dépasse l'offre des entreprises productrices. Cette marge bénéficiaire attire les capitaux et les chefs d'entreprise dans cette branche d'industrie, alléchés par les profits qui peuvent y être réalisés. Des entreprises nouvelles se créent, et viennent concurrencer les premières, les entreprises anciennes se développent grâce à l'afflux des capitaux ; entreprises nouvelles et entreprises agrandies contribuent à accroître l'offre sans que la demande augmente ; il en résulte, par le jeu normal de la loi de l'offre et de la demande, une baisse du prix de vente, à l'avantage de la clientèle consommatrice. Une augmenta-

tion de la consommation a amené rapidement un accroissement de la production, une adaptation de la production à la consommation.

Dès qu'une industrie périclité, au contraire, c'est-à-dire dès que la consommation baisse dans une branche d'industrie, soit par désaffection de la clientèle consommatrice pour ce genre de produits, soit par la création dans une branche voisine de produits plus avantageux, cela se traduit par une baisse de la demande des produits pour une offre sans changement ; la loi de l'offre et demande joue en faisant baisser les prix de vente ; pour s'assurer une marge suffisante, les entreprises sont obligées de comprimer les prix de revient par une meilleure organisation intérieure ; si les prix continuent à baisser, il arrive un moment où les prix de revient ne peuvent plus se comprimer assez vite ; les capitaux engagés dans les entreprises déficitaires s'éloignent vers d'autres industries mieux rémunérées, les chefs d'entreprises compriment le volume de leur affaire, des entreprises font faillite et disparaissent, d'autres s'adaptent à une branche d'industrie différente ; en bref la production baisse pour s'ajuster exactement à la consommation.

Le jeu normal de l'entreprise autonome est donc d'adapter constamment la production à la consommation. Que cela se fasse sans à-coup, la chose est difficile, étant donné les variations extraordinaires qui affectent la consommation elle-même ; il n'est pas rare de voir la consommation varier du simple au double et vice versa, en l'espace d'un mois, sous l'action d'influences imprévisibles, telles que risques de guerre, dévaluation. Il appartient aux chefs d'entreprise d'adapter prudemment, par la politique des stocks, la production à la consommation, sans faire ressen-

tir ces forts à-coups sur leurs entreprises, car il en résulterait de brusques chômages et des désordres sociaux fort dommageables. Il n'est pas souhaitable que la production s'adapte trop vite à la consommation, et il est préférable qu'elle suive seulement les grandes oscillations du marché. Il appartient aux entreprises de discerner les crises durables des crises passagères ou saisonnières, et d'adapter suivant le cas les moyens d'action dont elles disposent.

Malgré cela l'entreprise autonome est apte plus que tout autre système économique, à ressentir les effets d'une crise, et à parer à ses effets, sans attendre les tardifs et tendancieux résultats d'une statistique officielle, ou les décisions lentes d'une administration paresseuse ou compliquée.

Le chef d'entreprise reste toujours attentif en effet au bilan de l'affaire, et celui-ci ressent immédiatement les crises et les difficultés économiques ; le chef d'entreprise peut donc adapter rapidement les divers postes de comptabilité (salaires, main-d'œuvre, immobilisations, charges financières) pour rétablir un équilibre financier compromis. L'autonomie budgétaire, doublée de la nécessité d'un équilibre financier du budget de l'entreprise, sont donc les deux facteurs excellents pour adapter la marche de l'entreprise, c'est-à-dire la production, aux fluctuations d'un marché, même ultra-sensible.

On peut même se demander si l'intervention de l'État, en limitant dans certains cas la liberté d'entreprise, ne gêne pas cette adaptation rapide de l'économie. Ainsi la législation sur les loyers, en diminuant de manière excessive, et sans doute injuste, le profit des propriétaires d'immeuble, a fortement contribué à entraver la construction d'habitations et à faire persister la crise du logement, en même temps qu'elle contribuait à maintenir très

élevés les loyers des maisons nouvellement construites.

De même, les lois et circulaires réglementant les faillites, en empêchant celles-ci de se multiplier au moment de la crise récente, ont permis à nombre d'entreprises déficitaires de se maintenir sur le marché de la production, avec des charges financières allégées et des prix de vente plus bas que les entreprises saines ; ceci a maintenu un déséquilibre entre production et consommation, et jeté un trouble profond dans toute l'industrie, et a peut-être fortement contribué à accentuer, ou au moins à prolonger la crise.

Nous concluons en disant que l'entreprise autonome a une aptitude réelle et difficilement remplaçable à régulariser la vie économique.

c) *Aptitude de l'entreprise autonome à favoriser la répartition des biens.*

Nous allons voir que l'entreprise autonome a une grande aptitude à faire une bonne répartition des biens, des revenus et des capitaux.

a') *Répartition des revenus.* — Nous appelons revenus d'une entreprise la rémunération des différents collaborateurs de l'entreprise : chef d'entreprise, capital et main-d'œuvre. La rémunération du chef d'entreprise se traduit par un profit, celle du capital par un intérêt ou un dividende, celle de la main-d'œuvre par un salaire.

En principe ces rémunérations doivent être proportionnelles aux *services rendus* par les divers collaborateurs, avec ce correctif cependant, de plus en plus admis, que les faibles rémunérations, telles que les salaires ouvriers, doivent comprendre une partie de revenus proportionnelle aux charges et aux risques de l'individu ; il rentre en effet

dans le salaire ouvrier un coefficient familial, ainsi qu'une assurance contre les risques sociaux.

1^o La *rémunération globale des entreprises* est proportionnelle aux services rendus et non au travail incorporé dans les produits de l'entreprise. Ce qui fait en effet la valeur d'un service rendu, c'est l'estimation *subjective* qu'en fait la clientèle consommatrice, c'est-à-dire le besoin plus ou moins pressant que manifeste cette clientèle : le prix de vente est fixé par la clientèle, par l'ensemble du marché, et non par le prix de revient d'une entreprise déterminée (le prix de revient représentant le travail incorporé). Quand un besoin est pressant, et que les entreprises chargées de le satisfaire sont peu nombreuses, la clientèle accepte de payer un prix de vente élevé ; la rémunération des entreprises est grande ; cette rémunération est partagée entre les trois collaborateurs de l'entreprise, dont les revenus se trouvent ainsi élevés. On constate en effet que les industries prospères donnent des salaires élevés, en même temps que de forts dividendes et un profit élevé. Les industries peu prospères donnent au contraire des revenus faibles aux trois collaborateurs de l'entreprise. Par le jeu de la libre concurrence, la masse des revenus d'une entreprise est donc proportionnelle aux services rendus à la collectivité par cette entreprise. Il y a de ce fait une équitable répartition des revenus entre les diverses entreprises, répartition qui fait coïncider l'intérêt particulier des entreprises avec l'intérêt général des consommateurs.

Nous pouvons voir également que la libre concurrence fait coïncider l'intérêt particulier de chacun des collaborateurs d'une entreprise déterminée avec l'intérêt particulier de l'entreprise et avec l'intérêt général des consommateurs.

2° En effet prenons la *rémunération du chef d'entreprise* : elle est d'autant plus grande que celui-ci maintient un plus grand écart entre le prix de revient et le prix de vente, c'est-à-dire qu'il satisfait au meilleur prix les besoins les plus intenses. Le chef d'entreprise cherche donc d'abord à satisfaire les besoins les plus intenses. Si ce faisant, il garde une marge bénéficiaire importante, d'autres entrepreneurs sont attirés par l'appât de ce profit, la production augmente, et par le jeu de la loi de l'offre et de la demande, le prix de vente baisse, au grand avantage de l'intérêt général. L'entrepreneur désire garder un maximum d'écart entre le prix de vente et le prix de revient, qui est la base de sa rémunération ; il organise mieux son affaire, perfectionne son entreprise pour diminuer le prix de revient ; il prépare ainsi une satisfaction à meilleur prix de l'intérêt général, et on peut dire que son profit ou sa rémunération est proportionnel au service qu'il rend à l'entreprise et à la collectivité. La libre concurrence permet ainsi une répartition équitable des profits entre les entrepreneurs qui répondent le mieux à l'intérêt général, et ce n'est pas simple boutade que dire « le profit élevé est un facteur de richesse pour tous », ou encore « riches, enrichissez-vous ».

3° De même la *rémunération du capital* est proportionnelle aux services rendus par celui-ci, et donc conforme à l'intérêt de l'entreprise et à l'intérêt général : lorsqu'un produit est rare, l'entreprise doit accroître sa production pour satisfaire sa clientèle ; elle accroît ainsi les services rendus à la société. Mais une augmentation de production nécessite un appel de capitaux pour augmenter l'outillage, les fonds de roulement, les stocks. Pour cela l'entreprise accepte de rémunérer fortement le capital, et celui-ci, en s'immobilisant dans l'affaire, va rendre d'importants ser-

vices à l'entreprise et à l'intérêt général. De même si le besoin de la clientèle n'est pas satisfait suffisamment par les entreprises existantes, de nouvelles entreprises vont se créer pour répondre à ce besoin ; cela nécessite des capitaux neufs, qui seront rémunérés au prorata des services qu'ils vont rendre à ces nouvelles entreprises et partant à la clientèle. En somme la rémunération du capital reste normalement proportionnelle à la productivité de ce capital, c'est-à-dire aux services qu'il rend. Là encore la répartition des revenus est conforme à l'intérêt général, grâce au libre jeu de la concurrence.

4° *La rémunération du personnel d'entreprise*, mis à part le sursalaire familial et les assurances sociales, est elle aussi proportionnelle aux services rendus dans un régime de libre concurrence. En effet les industries, qui satisfont des besoins peu urgents, rendent peu de services à la société ; le prix de vente se fixe très bas, par suite du peu de demande de la clientèle ; les industries sont obligées de comprimer leur prix de revient, et d'agir par conséquent sur la main-d'œuvre en baissant les salaires. Dans les industries peu prospères les salaires sont bas, parce qu'elles rendent peu de services à la collectivité. Au contraire dans les industries prospères, et ce sont celles qui rendent de grands services à la société en satisfaisant des besoins importants, les prix de revient sont moins comprimés, et les salaires sont plus élevés. De même dans une entreprise déterminée, les salaires varient d'une catégorie à l'autre du personnel, suivant les services rendus par ces catégories : un spécialiste sera mieux rémunéré qu'un manœuvre ordinaire ; de même le personnel dirigeant aura une rémunération élevée, parce qu'il contribue davantage à la bonne marche

de l'affaire. Le salaire à la prime et aux pièces montre de manière plus saisissante encore la rémunération du travail d'après le service rendu ; par ce système de salaire, la rémunération horaire des ouvriers d'un atelier varie souvent du simple au double et parfois davantage, du fait que les uns produisent plus et rendent davantage de services que les autres. D'ailleurs, il est intéressant de constater que la productivité du travail, ou mieux les services rendus par la main-d'œuvre, s'est singulièrement augmentée depuis un siècle de régime de libre concurrence : la durée de travail s'est réduite de près de moitié, tandis que les salaires-or se sont plus que doublés pendant cette même période ; dans le même temps la fatigue de l'ouvrier s'est plutôt diminuée. On peut donc dire sans crainte d'erreur que la rémunération du travail dans un régime de libre concurrence s'établit de façon équitable, puisqu'elle suit de près la prospérité des entreprises et la prospérité générale des industries.

b') *Répartition des capitaux.* — Le régime de l'entreprise autonome est, nous l'avons vu, un régime de propriété privée et de libre concurrence. Si on envisage la répartition des capitaux dans un tel régime, on constate :

1° Que le capital acquis par un individu lui reste en propriété personnelle, ou plutôt en propriété familiale, car ce capital sera transmis par héritage à ses enfants ;

2° Que le propriétaire peut disposer de son capital à sa libre volonté, et le faire fructifier dans telle entreprise qu'il juge bon.

Quel mode de répartition de capitaux résulte-t-il de là ?

a) Le capital va avant tout à *l'épargnant*, c'est-à-dire à celui qui ne dépense pas tous les revenus de son travail, mais en conserve une partie sous forme d'épargne. La

grande masse des capitaux est constituée par les épargnes effectuées sur les revenus. Or, nous avons vu que les revenus se répartissaient normalement, dans le régime que nous étudions, sur la tête de ceux qui rendent des services utiles à la société, et proportionnellement à ces services rendus. Dans un régime de libre concurrence, les grands revenus vont à ceux qui rendent les plus grands services à la collectivité.

De ce fait, la répartition des capitaux d'épargne se fait aussi proportionnellement aux services rendus, et on ne peut concevoir une répartition plus équitable.

b) Le capital d'épargne étant pour ainsi dire la seule source du capital de production, la production se développe d'autant plus que se multiplient les capitaux d'épargne. Il y a donc intérêt à donner un grand stimulant à l'épargne ; quel stimulant plus grand peut-on trouver que celui de laisser à l'épargnant la propriété entière de son épargne, et de lui permettre la conservation de cette propriété dans sa famille par l'héritage ? Nous avons là non seulement le plus heureux stimulant à développer l'épargne, par une économie sur les revenus, mais encore un stimulant excellent pour *accroître* les revenus eux-mêmes, l'épargne n'étant souvent possible que par un accroissement des revenus normaux, c'est-à-dire un effort toujours plus grand pour augmenter les services rendus à la société.

c) Quel usage va faire l'épargnant des capitaux qu'il a économisés ? Du fait de la liberté d'entreprise, et du libre emploi des capitaux, il va les engager dans sa propre entreprise, ou les confier à d'autres entreprises, pour en retirer de nouveaux revenus. Ces capitaux vont ainsi se trouver facteurs de nouvelles richesses, en même temps que source de revenus pour l'épargnant ; ces derniers viennent s'ajou-

ter au capital investi ; il en résulte un accroissement de capital sur la tête de l'épargnant, cet accroissement étant fonction de la manière prudente et habile dont l'épargnant a géré son capital primitif.

Ainsi la répartition du capital se fait : 1° d'après la répartition des revenus du travail, par le système de l'épargne ; 2° d'après la répartition des revenus du capital investi dans les entreprises. Cette double répartition ne saurait prêter à critique ; elle est basée d'une part sur la justice, d'autre part, sur l'efficiencie, car elle est un facteur et un stimulant de richesse pour la société toute entière, elle reste conforme à l'intérêt général.

On peut dire, semble-t-il, que la plupart des fortunes, et surtout des petites et moyennes fortunes, se sont acquises ainsi par l'épargne et la gestion prudente du capital épargné, investi dans des entreprises ;

d) Il reste à voir si le capitaliste est habilité à diriger ses capitaux au mieux de l'intérêt général ; la répartition des capitaux d'investissement au gré des capitalistes eux-mêmes constitue-t-elle la meilleure répartition des capitaux dans un pays ?

On peut évidemment douter *a priori* de la compétence du capitaliste — et tout épargnant est capitaliste en tant qu'il possède des capitaux d'épargne — dans le choix de l'entreprise à laquelle il va confier son capital.

Il semble cependant que l'on peut raisonner ainsi :

L'intérêt majeur de la société est avant tout dans l'accumulation des capitaux neufs, c'est-à-dire des capitaux d'épargne ; pour cela il est nécessaire de laisser à l'épargnant la propriété de ses épargnes, c'est-à-dire la libre disposition de celles-ci. Tout système qui imposerait un choix dans l'emploi des capitaux d'épargne risquerait fort

de décourager celle-ci et d'amener un remède pire que le mal.

D'autre part, si le nombre important de faillites annuelles indique un certain gaspillage dans le placement des capitaux par les propriétaires de ces capitaux, on peut arguer que l'État n'est pas plus heureux dans l'utilisation des capitaux qui lui sont confiés, puisque les nombreuses dévaluations de la monnaie depuis une vingtaine d'années dissimulent un gaspillage et une perte des capitaux qui lui sont confiés ; cette perte est autrement importante que celle qui résulte des faillites des entreprises privées. D'ailleurs, nous avons vu que le régime de propriété privée et de libre concurrence a multiplié étonnamment les richesses au XIX^e siècle, et constitue le meilleur argument en faveur de la libre disposition par leur propriétaire des capitaux d'épargne.

En outre, la confiance des capitalistes va aux entreprises prospères, c'est-à-dire à celles qui sont le mieux gérées. Il est exceptionnel qu'une entreprise bien menée et répondant à un besoin de la clientèle manque de capitaux, de sorte qu'il s'établit, par le choix même des capitalistes, une sélection heureuse entre les entreprises, la concurrence des capitaux jouant en faveur des meilleures d'entre elles.

On peut donc dire en résumé que l'autonomie de l'entreprise, en tant qu'elle suppose la liberté d'emploi des revenus et des capitaux assure la plus grande accumulation et la meilleure répartition des capitaux.

CONCLUSIONS

Il nous a paru opportun, à l'heure où le chef d'entreprise doute de lui-même dans l'âpre lutte qu'il soutient contre

un étatisme et un syndicalisme envahissants, d'insister sur la nécessité d'une large et confiante autonomie laissée à l'entreprise ; l'initiative privée est plus nécessaire que jamais à une époque où les nombreuses lois sociales amènent l'obligation d'améliorer la production et d'intensifier le rendement des affaires. Sans le génie inventif du chef d'entreprise, qui n'exclut pas la discipline, les lois sociales risqueraient d'être mortelles à l'économie de la nation. L'effacement du pouvoir d'entreprise serait un recul dangereux pour toutes les classes sociales et pour la prospérité générale.

Quelles que soient donc les limites que, dans les chapitres qui vont suivre, nous aurons à donner à l'Autonomie de l'Entreprise, nous concluons, dès maintenant, par ce jugement péremptoire de M. Brèthe de la Gressaye que nous citons en exergue du présent chapitre :

« Il est indispensable de laisser aux chefs d'entreprise, responsables pécuniairement de la direction, une large part d'initiative, qui est la condition même de leur responsabilité, initiative d'ailleurs souvent féconde en progrès, tant la liberté stimulée par l'intérêt personnel, est ingénieuse à créer. » (*Semaines sociales d'Angers*, p. 274.)

CHAPITRE II

LE POUVOIR CORPORATIF

« La caractéristique de notre civilisation économique et sociale, c'est l'apparition et le développement formidable des professions spécialisées, et des groupements professionnels, auxquels ces professions donnent naissance. Ces groupements acquièrent vite des habitudes propres, manifestent des besoins particuliers, et réclament une organisation et une autorité. »

(Bruno de Solages, *Semaines sociales d'Angers*, 1935, p. 258.)

Nous venons d'insister sur la nécessité de l'autonomie d'entreprise, et sur le danger de restreindre exagérément cette autonomie.

Cependant *l'autonomie d'entreprise ne saurait être complète* : en droit comme en fait, le régime d'autonomie d'entreprise ne se suffit pas à lui-même ; il appelle une forte organisation professionnelle et un certain pouvoir corporatif, un corps intermédiaire entre l'entreprise et l'État ; ceci fera l'objet d'un premier paragraphe.

Dans un deuxième paragraphe, nous rechercherons, au sein de la profession, *les personnes morales et les groupements professionnels* susceptibles de participer au pouvoir corporatif.

Dans un troisième paragraphe, nous délimiterons la *profession*, en étudiant sa personnalité, son domaine,

les sujets soumis à son autorité, le bien commun qui lui est imparti.

Dans un quatrième paragraphe, nous ferons l'analyse du *pouvoir corporatif* au sein de la profession, nous rechercherons comment s'exercent les fonctions délibérante, exécutive et juridictionnelle de ce pouvoir, dans le domaine du travail et dans le domaine économique.

Nous concluons le chapitre en montrant la nécessité d'un *pouvoir corporatif*, respectueux de l'Autonomie d'entreprise, assez souple pour modifier au gré des circonstances les règlements qu'il impose, et gardant vis-à-vis de l'Etat une indépendance suffisante, une certaine autonomie.

§ I

NÉCESSITÉ D'UNE ORGANISATION PROFESSIONNELLE

I. — L'autonomie de l'entreprise ne peut pas être complète.

Malgré les vertus que nous avons reconnues au régime de l'autonomie de l'entreprise, il nous faut reconnaître que ce régime est incomplet par lui-même ; et des personnalités qui ont toujours défendu la liberté d'entreprise, n'hésitent pas à en dénoncer l'insuffisance. M. de Peyerrimhoff par exemple déclare :

« Le pur laisser-faire, après avoir apporté un magnifique ressort à la jeunesse économique du monde, n'est plus capable de satisfaire aux exigences essentielles de sécurité et de régularité que chacun formule au fond de soi-même. » (Le programme patronal, *Revue des Vivants*, avril 1928.)

C'est qu'en effet les principes qui servent de base à l'autonomie de l'entreprise ont besoin de quelques correc-

tifs pour donner leur maximum de fécondité et de justice :

1^o LE PRINCIPE DE LIBRE CONCURRENCE DOIT ÊTRE
CORRIGÉ PAR LA MORALE ET LES INSTITUTIONS

Nous avons vu que le principe de libre concurrence était considéré par la doctrine comme étant la transposition en sociologie de la loi biologique de la « sélection naturelle », ou de la « lutte pour la vie ». Dans le domaine animal ou végétal cette loi est universellement reconnue ; elle joue en faveur des individus et des espèces les plus résistants et les mieux venus.

Peut-on vraiment appliquer sans ménagement à des entreprises humaines cette loi biologique ? Certes non. D'une part, on ne saurait accepter sans adoucissement la disparition brutale et définitive d'entreprises, qui succombent à la suite d'une âpre lutte contre des maisons concurrentes plus solides ; cette disparition brutale entraîne en effet des misères sociales, des pertes de capitaux et des destructions d'outillage, qui ne sont pas forcément un bien pour l'économie nationale.

D'autre part, et surtout, la loi biologique présuppose un *déterminisme, qui n'existe pas en sociologie*. Qui dit libre concurrence dit liberté ; or peut-on dire qu'il y a liberté dans le règne animal ou végétal ? La sélection naturelle est, dans ces deux règnes, tempérée par la *loi de l'instinct*, qui vient corriger les durs effets de la sélection. Quand, dans une ruche, la lutte entre les abeilles entraîne l'élimination d'une partie de celles-ci, un essaim se forme autour de la reine évincée, et cherche ailleurs un nouveau nid : ce n'est pas la destruction stupide d'une

partie des abeilles, mais l'épanouissement de nouvelles ruches, suivant la loi de l'espèce. Les excès de la sélection naturelle sont tempérés par la loi de l'instinct.

En sociologie, le déterminisme et l'instinct n'existent pas ; les hommes et les entreprises sont dotés de la liberté individuelle et de la liberté d'entreprise et la loi de la sélection joue sans contrepoids avec une parfaite brutalité. L'instinct, il est vrai, fait place aux règles de la *morale*, mais l'homme peut librement enfreindre celle-ci ; on rencontre dans le domaine économique, la concurrence déloyale, la fraude et bien d'autres procédés immoraux qui viennent fausser le libre jeu de la concurrence et font que souvent ce ne sont pas les meilleurs, mais *les plus habiles*, voire les moins honnêtes, qui triomphent dans « la lutte pour la vie ».

Au principe de libre concurrence, il est donc nécessaire d'adjoindre, le principe de *moralité* ; et comme l'homme ne se conforme pas nécessairement aux règles de moralité, des *institutions* sont éminemment utiles pour l'obliger, lui et l'entreprise, à se conformer à ces règles. Les règles de moralité se traduisent dans la vie des entreprises par des règles professionnelles, et il importe que les institutions chargées de l'application de ces règles, soient des institutions professionnelles.

2° LE DROIT DE PROPRIÉTÉ DOIT ÊTRE CORRIGÉ PAR LE SOUCI DE L'INTÉRÊT GÉNÉRAL

Nous avons dit que la propriété privée, qui est la base de l'autonomie d'entreprise, n'est pas pour le propriétaire un droit absolu, sans contrôle. Ce droit est grevé d'une fonction sociale ; le propriétaire n'est pas libre de

faire ce qui lui plaît ; sa liberté d'usage est limitée par certaines règles professionnelles, civiques, nationales qui l'obligent à conformer son droit à l'intérêt général.

Le pouvoir d'entreprise, qui est basé sur le droit de propriété, se trouve donc normalement astreint à une fonction sociale, dont il est justiciable devant les institutions représentant l'intérêt général ; parmi ces institutions se trouve en premier lieu la profession, qui est normalement chargée d'ajuster le pouvoir d'entreprise à l'intérêt général de la profession.

Nous avons vu que plus la propriété est grande, et plus lourde est la responsabilité du propriétaire ; de même plus l'entreprise est importante, et plus grande est la responsabilité du pouvoir d'entreprise ; plus grande apparaît la nécessité de soumettre l'entreprise au contrôle d'une institution chargée de gérer l'intérêt général.

3° LE PROFIT DOIT CORESPONDRE A DES SERVICES

RENDUS

Dans les vastes entreprises, où la propriété privée se trouve morcelée entre un grand nombre d'actionnaires, le stimulant du pouvoir d'entreprise est bien moins la propriété personnelle que le *profit*. Or, que se passe-t-il dans ce cas ?

« La fraction substantielle a cessé d'être l'apanage de la collectivité des actionnaires... Les bénéficiaires véritables du mécanisme capitaliste à l'heure actuelle, ce ne sont plus les actionnaires, ce sont les administrateurs. Ceux-ci forment une petite oligarchie très fermée, que l'on trouve dans les affaires techniquement les plus diverses, ce qui tendrait à faire croire que le plus souvent

les hauts profits sont moins la rémunération de capacités techniques véritables, que la contre-partie d'apports en relations et en influence d'ordre financier, voire d'ordre politique. Une enquête récente établit qu'en 1932, 90 personnes occupaient 735 places d'administrateurs dans des sociétés importantes... » (Pirou, *La crise du capitalisme*, p. 106.)

Dans le mal que dénonce M. Pirou, on relève deux déviations :

Une déviation de la part des actionnaires d'abord. Le capital de spéculation a remplacé le capital d'épargne, et les détenteurs de ce capital ont perdu toute notion d'équivalence entre le profit retiré de la spéculation et les services rendus par leurs capitaux : « périsse l'affaire, semblent dire les actionnaires, pourvu que mon placement réussisse. » Les actionnaires ont ainsi failli à leur devoir essentiel de surveiller l'emploi de leurs capitaux ; ils ont abandonné aux seuls administrateurs le pouvoir d'entreprise, à la manière du propriétaire terrien, qui laisse au régisseur la gérance de son bien, sans exercer aucun contrôle sur cette gestion.

Une deuxième déviation apparaît dans le fait que les administrateurs, ceux tout au moins que dénonce M. Pirou, sont rémunérés en raison de services rendus d'ordre politique ou financier, ce qui laisse supposer des tractations quelque peu suspectes et dont l'intérêt général a sans doute à souffrir.

Une entreprise possédant un pouvoir affranchi du contrôle des actionnaires et asservi au contrôle de puissances financières ou politiques risque fort de bien mal servir l'intérêt général.

Dans un ordre d'idées voisin, la méconnaissance des

services à rendre et la recherche principale, sans contrepartie, du profit, a conduit les chefs d'entreprise du XIX^e siècle à maintenir des salaires insuffisants, et des conditions de travail ou de vie ouvrière inférieures aux possibilités de l'époque, comme cela résulte de l'enquête faite en 1840 par Villermé, et des sévères reproches énoncés dans l'encyclique « *Rerum Novarum* » du Pape Léon XIII.

Nous pouvons ajouter qu'aux périodes de crise, l'ajustement du profit aux services rendus par le pouvoir d'entreprise se révèle défectueux, au détriment du profit; dans ce cas, en effet, le profit peut disparaître et se remplacer même par une perte en dépit des efforts et des mérites personnels du chef d'entreprise; celui-ci ne peut remédier de lui-même à la terrible concurrence qui s'accroît dans les moments de crise.

En temps de crise comme en temps de prospérité, l'ajustement du profit aux services rendus s'avère donc déficient, tantôt par suite de l'égoïsme du chef d'entreprise ou des administrateurs, tantôt par impuissance de ceux-ci. Quel organe ou quelle institution sera chargée de contrôler et de remédier à ce défaut d'ajustement? Ce sera l'institution professionnelle, gardienne de l'intérêt supérieur de la profession, et chargée d'accorder les intérêts particuliers des catégories professionnelles et des entreprises avec l'intérêt général.

De même que le pouvoir d'entreprise est chargé d'accorder la rémunération du personnel avec les services rendus par celui-ci, de même le pouvoir corporatif doit être chargé d'accorder ou tout au moins de contrôler l'accord du profit avec les services rendus. Il ne s'agit pas de supprimer le caractère aléatoire de l'entreprise, mais d'en limiter les excès.

4^o EN PRATIQUE, L'AUTONOMIE ABSOLUE
DE L'ENTREPRISE SE RETOURNE CONTRE ELLE-MÊME

Non seulement l'autonomie complète de l'entreprise va à l'encontre du bien général, mais elle met encore en grave danger les entreprises elles-mêmes et tend à les détruire.

Ce point de vue a été fortement mis en lumière par Karl Marx et ses disciples.

La sélection se fait en faveur des vastes entreprises, à l'image de la fine goutte qui se laisse absorber par une plus grosse ; le principe de libre concurrence amène presque nécessairement les petites et moyennes affaires à se faire absorber ou contrôler par quelque vaste monopole privé imposé par de grands trusts :

« Grignoté en quelque sorte à ses deux extrémités par le trust des superphosphates et celui des grandes minoteries, le revenu du petit propriétaire rural ne représente plus qu'un pouvoir d'achat très réduit, analogue à celui d'un simple salarié. » (Pirou, *op. cit.*, p. 41.)

Ce que M. Pirou constate pour la petite entreprise rurale, on le constate pour une foule d'entreprises. Cela tient, non pas au principe même de l'autonomie d'entreprise, mais aux conditions nouvelles de l'économie : la division du travail amène la concentration des entreprises ; le développement intense et nécessaire du machinisme amène la concentration des capitaux. Les groupements financiers drainent les capitaux d'épargne et les capitaux de spéculation vers les grandes entreprises, qui se développent en ruinant ou en absorbant, voire en contrôlant dans un vaste trust, les petites et moyennes entreprises.

Malgré la fragilité de ces vastes entreprises, immenses colosses aux pieds d'argile, qui sentent vite la nécessité d'une tutelle de l'État, celles-ci n'en sont pas moins une gêne considérable et un grave danger d'étouffement pour la liberté d'entreprise.

5^o DANS LES GRANDES CRISES ÉCONOMIQUES,
L'AUTONOMIE ABSOLUE DE L'ENTREPRISE
A DES CONSÉQUENCES DÉSASTREUSES

Il suffit d'étudier la crise économique actuelle pour se rendre compte que l'autonomie de l'entreprise ne saurait être maintenue entière sans grave dommage pour les entreprises elles-mêmes et pour l'intérêt général.

Tant qu'un pays est à l'état de « jeunesse économique », que les débouchés de son industrie et de son commerce sont pour ainsi dire illimités, la production reste inférieure à la consommation. Au fur et à mesure que se développent les entreprises, de nouveaux besoins se créent, qui nécessitent à leur tour de nouvelles entreprises ; l'autonomie de l'entreprise, encouragée et stimulée par l'État, se révèle le système économique le plus efficace.

A l'heure actuelle des pays comme le nôtre arrivent à l'âge adulte au point de vue économique ; les débouchés extérieurs se rétrécissent au fur et à mesure de l'industrialisation des pays neufs. La capacité de production, développée exagérément après la guerre, dépasse de beaucoup les besoins des consommateurs ; il y a une rupture d'équilibre quasi définitive entre la production, ou les moyens de production, et les possibilités de consommation.

L'autonomie s'avère dans ce cas très dangereuse pour

l'ensemble des entreprises : « Usines plus nombreuses, outillages perfectionnés, méthodes de travail améliorées, en ce qui concerne en particulier l'industrie de la chaussure : on ne peut guère s'étonner que l'ensemble des fabriques françaises soient actuellement équipées, comme l'affirme un correspondant de M. Lucius, pour produire trois ou quatre fois plus que les besoins l'exigent. » (*Semaines sociales d'Angers*, 1935, p. 105).

Sans aller jusqu'à un tel déséquilibre, l'ensemble de l'industrie est très certainement suréquipée, et l'assainissement du marché et de la production ne peut pas se faire par un effort isolé de l'entreprise, mais par une organisation qui dépasse le cadre de celle-ci.

II. — L'organisation professionnelle, heureux correctif au principe d'autonomie de l'entreprise.

Il faut donc de toute nécessité un contrepoids au pouvoir d'entreprise, et ce contrepoids nous le trouvons dans le pouvoir corporatif.

Historiquement en effet, l'entreprise s'est trouvée toujours encadrée dans une organisation plus large, l'organisation professionnelle ; elle n'a jamais pu vivre isolée et indépendante. L'organisation professionnelle fut tantôt à liens très lâches, au temps par exemple de grande expansion économique, tantôt à liens extrêmement serrés comme aux époques d'économie fermée ; mais elle a toujours subsisté, même aux époques de pur libéralisme économique.

Nous étudierons sommairement cette organisation professionnelle sous l'ancien régime et sa renaissance aux XIX^e et XX^e siècles ; cette étude nous permettra de

donner une définition plus nette de ce que nous entendons : par pouvoir corporatif.

1^{re} L'ORGANISATION PROFESSIONNELLE SOUS L'ANCIEN RÉGIME

Durant tout le moyen âge, l'artisan — seule forme d'entreprise — travaille chez lui « avec son outillage, sur des matières premières qu'il achète lui-même, et qu'il vend directement, après les avoir transformées, au consommateur. Le marché étant restreint, toute augmentation du nombre des artisans est pour les autres une diminution proportionnelle de travail. C'est pourquoi s'érige la corporation, forteresse contre la concurrence ». (Pic, *Traité élémentaire de législation industrielle*, 1931 p. 59.)

Au début de l'affranchissement des communes, l'entreprise artisanale s'est d'abord développée librement, mais très vite s'est fait sentir la dure concurrence sur un marché saturé ; le surnombre des artisans « gâche le métier » et le remède s'impose rapidement : Les artisans d'un même métier — nous dirions d'une même profession — se réunissent pour rédiger des statuts et les faire homologuer par la magistrature consulaire.

Le pouvoir corporatif prend naissance, et coordonne sans les brimer les entreprises de l'époque.

Le domaine sur lequel s'exerce l'autorité du pouvoir corporatif est très étroit ; il se limite aux entreprises d'un même métier et d'une même cité. Par contre, cette autorité est très forte et exerce un véritable monopole ; la concurrence venant de l'extérieur ne peut jouer.

Le pouvoir corporatif a une personnalité juridique : la corporation est représentée aux cérémonies et aux

fêtes de la cité ; le pouvoir corporatif perçoit des impôts sur les entreprises et les remet à la cité ou au roi. Le pouvoir corporatif peut ester en justice toutes les fois qu'un intérêt professionnel est en jeu. Il gère le patrimoine de la corporation. Il est chargé, en somme, *du bien commun* de la corporation.

Du point de vue de la structure interne, le pouvoir corporatif possède les trois éléments du pouvoir requis par Montesquieu pour la bonne marche d'un État :

Le pouvoir *délibérant* est détenu par l'assemblée des Maîtres-artisans, chargée d'établir les règlements corporatifs applicables à toutes les entreprises de la corporation.

Le pouvoir *exécutif* est détenu par un syndic de la corporation, dont le rôle de fonction exécutive est d'ailleurs assez effacé ; la fonction exécutive est détenue généralement par l'autorité municipale ou par le roi. Le rôle du syndic est plutôt un rôle de représentation et un rôle administratif.

Le pouvoir *judiciaire* est chargé de contrôler et de sanctionner l'application des règlements.

Le pouvoir délibérant semble bien primer sur les deux autres ; et c'est sans doute une des causes de la lourdeur, du peu de souplesse de la corporation du moyen âge. Le jour où les règlements corporatifs sont désuets, ou ne s'adaptent plus aux conditions de vie sociale ou économique, le pouvoir corporatif se révèle impuissant à cette adaptation ; l'assemblée délibérante, où siègent des représentants d'intérêts particuliers, a beaucoup de peine à dégager l'intérêt général et à sacrifier les intérêts particuliers à celui-ci. Le pouvoir corporatif de cette époque est essentiellement *statique* ; pour trouver un élément

dynamique, il faut remonter au-dessus de la corporation, au pouvoir d'État, Roi ou Cité, qui détient la fonction exécutive. C'est le roi ou l'autorité municipale, qui cassera, à l'heure voulue, les règlements contraires à l'intérêt général, et les adaptera aux nouvelles conditions de vie.

Ce statisme du pouvoir corporatif devient une gêne insupportable, et un élément contraire au progrès lorsque se font jour de nouveaux débouchés, de nouvelles inventions ou des transformations économiques importantes. Ceci arriva dès le *xvi^e* siècle, et davantage encore aux siècles suivants, et cela rendit les corporations odieuses à une grande partie de la population.

2° RENAISSANCE DU POUVOIR CORPORATIF AUX *xix^e* ET *xx^e* SIÈCLES

L'autonomie fut donnée très large à l'entreprise sous la législation intermédiaire, et le pouvoir d'entreprise sut en profiter largement par un développement intense de l'économie ; le pouvoir d'entreprise en effet possède un extraordinaire *dynamisme*, du fait que chez lui l'exécutif l'emporte sur les autres fonctions.

En même temps qu'il détruisait le pouvoir corporatif, le pouvoir d'État réduisait au minimum son propre rôle en matière économique. Mais peu à peu, sous la poussée des événements, le pouvoir d'État fut amené à multiplier ses interventions dans la vie des entreprises, spécialement en matière du travail. Par ailleurs, la coutume devenant plus forte que la loi, les groupements professionnels se développent, sous une forme nouvelle, adaptée aux nouvelles formes de la vie économique. Les

syndicats ouvriers, reprenant la tradition du compagnonnage, viennent se grouper pour défendre les intérêts des différentes catégories du personnel, et remédier à cet écrasement de la main-d'œuvre par un pouvoir d'entreprise discrétionnaire. Les syndicats d'employeurs, par les ententes professionnelles et les cartels, viennent remédier à l'isolement mortel des entreprises livrées sans merci à la libre concurrence.

Ainsi la nécessité de l'organisation professionnelle se démontre aisément par les faits : malgré les belles théories des physiocrates, malgré la destruction du pouvoir corporatif par la législation révolutionnaire, on voit ce pouvoir se reformer peu à peu et s'imposer au pouvoir d'État, qui se voit obligé de lui donner un cadre légal et juridique.

§ II

LES PERSONNES DE DROIT CORPORATIF

Si nous recherchons les personnes juridiques, qui se partagent le pouvoir corporatif à notre époque, nous en trouvons un certain nombre : les syndicats de personnel, les syndicats d'employeurs, les cartels et ententes professionnelles et les grands comités.

I. — Les syndicats.

Les syndicats ont pris naissance juridique par la loi du 21 mars 1884, qui constitue, nous dit M. Pic, « la charte fondamentale des associations professionnelles françaises » (cité par Duguit, *Traité de Droit constitutionnel*, t. V, p. 199).

Nous disons naissance « juridique », car ces groupe-

ments existaient déjà en proportion importante avant que cette loi ne fût promulguée : il existait alors 237 syndicats ouvriers à Paris et 350 en province (Duguit, *Traité de Droit constitutionnel*, t. V, p. 199). Ces groupements s'étaient imposés au législateur, qui ne faisait que consacrer une coutume existante et fortement ancrée dans les habitudes.

La personnalité et la compétence de ces groupements furent peu à peu élargies par des lois successives, particulièrement par la loi du 12 mars 1920 et par la loi du 24 juin 1936.

Au sujet des syndicats nous pouvons faire les observations suivantes :

a) *Les syndicats sont des groupements professionnels.*

Les syndicats sont des groupements professionnels, c'est-à-dire qu'ils groupent des individus d'une même profession. La caractéristique de notre époque est en effet, nous l'avons vu, l'apparition de professions spécialisées, au sein desquelles vivent des gens de métier parfois très différent ; tous ces gens suivent la bonne ou la mauvaise fortune de leur profession ; ils ont des habitudes de penser et de vivre voisines ; ils ont comme un bien commun, une affinité naturelle, qui les amène à se grouper entre eux. La famille professionnelle forme un cadre naturel, au sein duquel s'organise le groupement professionnel. Il existe un intérêt commun de la profession auquel doivent s'ajuster les intérêts des diverses catégories professionnelles dont nous allons parler maintenant. (On a vu par exemple dans l'industrie textile, en décembre 1937, un arbitrage déclarer qu'aucune augmentation de salaire, même légitime, ne pouvait être faite aux diverses

catégories professionnelles, étant donné l'état de crise de la dite profession.)

b) *Les syndicats sont des groupements de catégories professionnelles.*

Les syndicats sont des groupements d'individus d'une même catégorie professionnelle. Au sein d'une même profession, on rencontre des syndicats d'ouvriers, des syndicats d'employés, d'autres d'agents de maîtrise, d'autres enfin d'ingénieurs. Il existe une très forte affinité entre gens d'une même catégorie professionnelle, qui les fait se grouper entre eux. Ce syndicat d'une catégorie professionnelle représente l'intérêt collectif, le bien commun de la catégorie professionnelle, au sein de la profession.

A côté des syndicats cités ci-dessus existent les syndicats patronaux. Ces syndicats représentent non pas tant les patrons eux-mêmes, que les *entreprises* qu'ils dirigent. Il y a en effet une certaine confusion entre syndicats d'employeurs et syndicats d'entreprises ; cela tient à ce que l'intérêt particulier du patron est considéré en tout temps comme intimement lié à l'intérêt général de l'entreprise. Cependant au sein des syndicats patronaux, le patron membre du syndicat ne s'engage pas personnellement, mais engage sa propre entreprise : la cotisation qu'il paie au titre de membre, est acquittée par l'entreprise elle-même ; dans une réunion de syndicat, tout mandataire autorisé de l'entreprise engage celle-ci. Toute décision du syndicat s'applique à l'entreprise et non au patron. Le syndicat patronal est donc bien un *syndicat d'entreprises*, et il est bien chargé de représenter l'intérêt général des entreprises, le bien commun de la profession.

De ce fait sa personnalité et son importance dépassent de beaucoup celles des autres syndicats. Il représente vraiment une autorité qui pèse sur l'entreprise, tandis que les autres syndicats n'ont qu'une influence indirecte sur l'entreprise.

c) *Les contrats collectifs.* — Depuis la loi du 24 juin 1936, un élément nouveau est entré dans le fonctionnement syndical, dont l'importance ne peut échapper : l'accord signé entre les syndicats d'une ou plusieurs catégories professionnelles et le ou les syndicats patronaux d'une profession, devient obligatoire pour l'entreprise membre du syndicat patronal signataire, et pour *tous* les membres des catégories professionnelles des entreprises signataires. De l'assemblée délibérante où se conclut le contrat collectif, *il émane une réglementation professionnelle applicable aux entreprises intéressées.* C'est là évidemment quelque chose de très nouveau : précédemment, les seules décisions du syndicat patronal avaient force de loi pour les entreprises ; voici maintenant une deuxième autorité professionnelle qui prend naissance par la loi sur les contrats collectifs, autorité qui surpasse la précédente, puisque le syndicat patronal n'intervient que pour moitié dans l'assemblée délibérante.

d) *Les représentations paritaires.* — Nous voici donc en présence de deux personnes ayant autorité sur l'entreprise, — et participant de ce fait au pouvoir corporatif : le syndicat patronal et l'assemblée des syndicats d'employeurs et du personnel. Il est à remarquer que cette deuxième personne est de structure *paritaire*, c'est-à-dire que les syndicats patronaux y sont représentés à égalité avec les syndicats de personnel. Nous retrouvons

cette tendance paritaire dans la représentation de la profession auprès des pouvoirs publics : au sein du conseil national économique, du bureau international du travail, de bien des commissions préfectorales ou ministérielles, on retrouve ce principe paritaire. De même quand une profession est gravement menacée, par exemple par des barrières douanières insuffisantes, des démarches sont faites collectivement par les divers syndicats d'employeurs et du personnel auprès des pouvoirs publics pour relever les dites barrières (F. Bacconnier, *Le salut par la corporation*, p. 115 et suivantes). Il y a donc tendance à considérer que c'est l'ensemble des syndicats patronaux et d'employés, par leur action collective, qui représente au mieux l'intérêt commun de la profession, et constitue la plus haute autorité professionnelle, tout au moins pour la réglementation du travail.

II. — Les Ententes Professionnelles.

a) *Leur compétence économique.* — Tandis que les syndicats s'occupent plus spécialement du côté social de la vie des entreprises, les ententes professionnelles ont pour objet principal le côté économique ; la réglementation de la production et du prix de vente.

Cela ne veut pas dire qu'il y ait opposition entre ces deux genres d'organismes ; les seconds sont les heureux compléments des premiers. Le social en effet influe sur l'économique, et l'économique réagit sur le social. Une réglementation économique, en stabilisant par exemple la production et les prix de vente, évite le chômage et les variations trop brutales des salaires, elle améliore ainsi la situation du personnel de l'entreprise et la vie de

l'entreprise elle-même. En sens inverse, une réglementation maladroite du travail, par exemple la réduction massive des heures de travail, ou la hausse brusquée des salaires risque de compromettre gravement la vie économique des entreprises.

En pratique, cependant ces deux genres d'organismes se sont développés de manière indépendante et ont spécialisé leur objet respectif ; de ce fait ils nécessitent une étude séparée.

Voici les quelques observations que nous ferons sur les ententes professionnelles :

b) *Leur base professionnelle.* — Les ententes professionnelles ont généralement pour cadre la profession, comme les syndicats. Du point de vue économique, en effet, comme du point de vue social, les mêmes affinités se retrouvent entre entreprises d'une même profession. L'entente professionnelle cherche à dégager l'intérêt général de la profession, et à concilier cet intérêt général avec l'intérêt particulier de l'entreprise.

c) *Ce sont des groupements d'entreprises.* — Comme les syndicats patronaux, les ententes ont des groupements d'entreprises ; elles sont d'ailleurs souvent rattachées à des syndicats patronaux ; parfois elles prennent la forme de syndicats, d'autres fois la forme de sociétés commerciales.

Les ententes se développent plus aisément dans certaines professions. Elles réussissent plus facilement dans les branches de production qui ont atteint leur plein développement, et qui ne peuvent plus espérer une plus grande extension (mines, métallurgie, etc.). Dans ces branches, l'ambition des entreprises se heurte de manière définitive

à un marché saturé ; le perfectionnement du machinisme ne peut plus permettre une très grande baisse du prix de revient ni une grande marge bénéficiaire. Après s'être faite à l'intérieur de l'entreprise, la *rationalisation* s'opère entre les entreprises par le moyen de l'entente.

Dans les *branches de production plus nouvelles* (T. S. F., bonneterie, etc.) où l'évolution économique n'est pas achevée, l'entreprise peut toujours espérer de nouveaux débouchés par une prospection de la clientèle, ou une amélioration des prix de revient par une rationalisation intérieure. L'intérêt général de ces branches de production ne semble pas appeler une réglementation trop hâtive qui entraverait tout progrès. L'entente libre ne se réalise pas facilement, ou si elle aboutit, elle se périmé très vite et disparaît.

Certaines formes d'entreprises se prêtent mieux que d'autres à l'entente. Là où les entreprises sont peu nombreuses, l'entente est facile à réaliser. Là où la profession est détenue par quelques grandes entreprises et un certain nombre d'autres très petites, l'entente se réalise entre les grosses affaires au détriment des petites ; cela suffit pour réglementer tant bien que mal la profession. Mais là où les entreprises sont très nombreuses et d'une grandeur similaire, l'entente devient difficile ; les intérêts sont divergents et rendent l'accord très aléatoire ; le grand nombre empêche une compréhension mutuelle et l'étude d'un plan précis ; il est nécessaire pour aboutir, de dégager un pouvoir minoritaire, issu de la majorité et capable de décider pour tous.

d) *La souplesse des ententes.* — Ce qui caractérise les ententes professionnelles, c'est leur *souplesse*. La situation

économique d'une profession n'est en effet ni fixe ni rigide ; elle exige une perpétuelle adaptation. Ici l'entente vise à limiter la production ; là elle vise à restreindre l'outillage et les moyens de production. Ailleurs, elle propose une *rationalisation* c'est-à-dire une sélection en faveur des entreprises les mieux outillées ou les mieux placées. Ailleurs encore l'entente réglemente le prix de vente, ou délimite le rayon de clientèle, ou organise l'exportation, etc.

e) *Complexité de l'objet des ententes.* — Ce qui frappe en second lieu, c'est la complexité de situation des entreprises ; il faut pour ainsi dire une règle différente ou adaptée à chaque forme d'entreprises et à chaque situation particulière. De là la nécessité de souplesse non seulement dans le temps mais encore dans l'espace. De là aussi, la nécessité de règles adaptées à chaque cas, et qui ne peuvent donc être simples. De là enfin, la nécessité d'une application souple et intelligente des règles de l'entente.

L'autorité placée à la tête de l'entente doit donc être très compréhensive, et tenir compte des situations particulières ; elle doit pouvoir réviser les décisions, les appliquer avec une grande largeur de vue, avec compétence et équité.

Les cartels allemands qui avaient commencé par une certaine rigidité d'entente et de réglementation, semblent s'orienter à l'heure actuelle vers des solutions très souples. De même bien des ententes françaises cherchent à réaliser ces organismes souples, qui sont une « demi-mesure entre la liberté et l'autorité » (Piettre, *l'Évolution des ententes industrielles*, Sirey 1936, p. 28).

III. — Les grands comités.

Pour compléter notre étude des organismes professionnels, il nous faut signaler l'existence de grands comités de liaison intéressant des branches de production complètes : Comité des Forges, intéressant toute la métallurgie, Comité des Houillères, Comité des Armateurs, Comité de la laine, etc.

Ces grands comités de coordination ont des règles plus souples et plus larges encore que les ententes ; ils recherchent l'intérêt général non plus d'une seule profession, mais de toute une branche de production.

§ III

STRUCTURE EXTERNE DE LA PROFESSION

LA PROFESSION ET SES RELATIONS AVEC L'ÉTAT ET LES AUTRES PROFESSIONS

Nous avons vu plus haut (p. 73) que notre temps se caractérisait par l'apparition et le développement formidable de professions spécialisées, qui peu à peu prennent conscience d'elles-mêmes, recensent leurs sujets ou leurs membres, délimitent leur territoire et finissent par se donner une autorité pour gérer leurs intérêts.

On ne saurait mieux faire que de comparer ces grandes corporations naissantes, que l'on voit poindre et émerger au sein de l'économie nationale, à ces minorités ethniques, qui prennent peu à peu conscience d'elles-mêmes au sein d'un État, et seront un jour des provinces dotées d'une forte autonomie.

Pour bien délimiter les contours de ces immenses cor-

porations, nous rechercherons les caractéristiques externes de la profession : sa personnalité, son territoire, son autorité commune, son bien commun.

I. — La personnalité de la profession.

Il existe en droit comme en fait une certaine personnalité de la profession :

a) *En droit.*

Il est aisé de retrouver, soit dans la jurisprudence, soit dans la loi, cette personnalité de la profession. L'article 2, livre III du Code du travail, donne la personnalité juridique « aux syndicats ou associations professionnelles de personnes *exerçant la même profession* ».

Ces syndicats, nous dit le Code du travail (art. 10, livre III), jouissent de la personnalité civile. Ils ont le droit d'ester en justice, et, nous dit l'article suivant, « d'exercer tous droits réservés à la partie civile relativement aux faits portant un préjudice direct ou indirect à l'*intérêt collectif de la profession qu'ils représentent* ».

Il est nettement dit dans les articles précédents que les syndicats d'une même profession, même s'ils ne groupent qu'une partie de celle-ci, *représentent la profession* toute entière, et peuvent défendre les intérêts généraux ou collectifs de celle-ci.

La loi reconnaît que la profession a une personnalité ; que cette personnalité est représentée par les syndicats issus de son sein ; que cette profession a des intérêts collectifs à défendre, ce qui est un attribut normal de la personnalité.

La loi ajoute que « les syndicats peuvent être consultés

sur tous les différends et toutes les questions se rattachant à leur spécialité ». Elle donne donc aux syndicats issus de la profession le pouvoir de représenter la profession auprès des pouvoirs publics.

b) *En fait.*

Il est arrivé bien souvent que tantôt des syndicats du personnel, tantôt des syndicats d'employeurs ont défendu en justice, non pas l'intérêt particulier de leur catégorie professionnelle, mais bien l'intérêt général de la profession. Ainsi dans l'arrêt de la Cour de cassation du 5 avril 1913 (D. P. 1914. I. 65), un syndicat d'employeurs défend les intérêts collectifs de la profession viticole, et dans ses attendus la Cour de cassation reconnaît à la profession une personnalité distincte :

« Attendu que l'action civile exercée par le syndicat national de défense de la viticulture française n'avait pas pour objet de donner satisfaction aux intérêts individuels d'un ou plusieurs de ses membres, mais bien d'assurer la protection de l'intérêt collectif de la profession, envisagée dans son ensemble et représentée par le syndicat, dont la personnalité juridique est distincte de la personne de chacun de ceux qui le composent. »

Dans son arrêt du 8 juin 1923 (D. P. 1923. I. 201), la Chambre criminelle reconnaît à un syndicat d'ouvriers, en l'espèce la Fédération nationale confédérée du Bâtiment et des Travaux publics, le droit de se porter partie civile contre un entrepreneur, pour usage de faux, comme portant *préjudice moral à la profession*. Les syndicats de personnel interviennent donc également pour représenter la personnalité de la profession.

Par ailleurs, quand les pouvoirs publics désirent con-

naître le point de vue, c'est-à-dire l'intérêt collectif, de la profession, ils prennent avis des divers syndicats de la profession. Dans les commissions officielles, telles que les commissions du travail auprès des préfectures, ou le conseil national économique, les syndicats patronaux sont invités à siéger en même temps que les syndicats du personnel, généralement en parité.

Quand il s'agit d'aller défendre auprès des mêmes pouvoirs publics l'intérêt général de la profession, menacée par des entrées en douane massives, ou par une crise générale, ce sont généralement les syndicats patronaux qui vont auprès des pouvoirs publics pour représenter la profession. Parfois ils se font accompagner des syndicats du personnel ; le pouvoir de représentation semble alors plus complet ; il apparaît en tout cas plus efficace auprès des ministères, qui s'efforcent de donner rapidement satisfaction, dans la mesure où le permet l'intérêt général, aux récriminations de ces syndicats. C'est ainsi qu'en 1931, le 14 décembre, les divers syndicats du cuir, employeurs et employés se réunissaient et se mettaient d'accord pour « poursuivre leur action de propagande jusqu'à ce qu'ils aient obtenu pleine et entière satisfaction, c'est-à-dire l'application du contingentement, en se basant sur les années 1927, 1928, 1929 » (cité par Baconnier, *Le salut par la corporation, Les œuvres françaises*, 1935, p. 116). C'est ainsi encore qu'en 1937, la Fédération nationale de la bonneterie se faisait accompagner des syndicats ouvriers de la même profession pour se plaindre auprès de la Présidence du Conseil des entrées massives en douane de bas étrangers.

Il semble bien que dans l'avenir, en ce qui concerne le pouvoir de représentation, la personnalité complète

de la profession soit représentée par les syndicats d'employeurs et des diverses catégories professionnelles. Chaque catégorie doit en effet pouvoir exposer sa manière d'envisager l'intérêt général de la profession et le point de vue de sa catégorie professionnelle, la puissance publique gardant le pouvoir de décision. Il est cependant utile de remarquer que l'avis des syndicats patronaux, qui sont, nous l'avons dit, des syndicats d'entreprises, doit représenter un intérêt général plus exact, l'intérêt particulier des catégories professionnelles devant rester subordonné à l'intérêt particulier des entreprises, et la prospérité des entreprises conditionnant la prospérité et l'aisance des diverses catégories professionnelles. Il semble donc que les syndicats patronaux doivent avoir une place prépondérante dans le pouvoir de représentation.

II. — Territoire sur lequel s'exerce l'autorité professionnelle.

Puisque les syndicats représentent au dehors la personnalité de la profession, le territoire de celle-ci doit se mesurer sur le territoire de ceux-là.

Dans une même profession, il existe des syndicats régionaux fédérés en syndicats nationaux. La profession possède donc un territoire national, subdivisé en territoires régionaux.

La profession possède un territoire régional ; c'est même sur le plan régional que la vie syndicale est la plus active ; les contrats collectifs par exemple se passent le plus souvent dans une région déterminée.

Mais la profession a également une vie nationale, où elle regroupe toutes les régions professionnelles. C'est

le plus souvent sur le plan national que se font les accords économiques, du fait que la communauté d'intérêts économiques de la profession se fait à l'intérieur d'une même barrière douanière.

Il semble donc que le territoire régional est plus spécialement celui de la vie sociale de la profession, et le territoire national, celui de la vie économique de la profession. Ceci n'empêche nullement l'existence d'intérêts économiques régionaux, d'importance moindre, et d'intérêts sociaux sur le plan national, mais plus estompés que dans le plan régional.

Il faut remarquer en outre que certaines entreprises dépassent le cadre régional par leur importance, et échappent souvent de ce fait à une organisation régionale. Elles n'en restent pas moins soumises à une autorité professionnelle nationale.

III. — Les sujets sur qui s'exerce l'autorité professionnelle.

Nous avons vu qu'il existe des personnes de droit corporatif ; ces personnes, syndicats ou ententes, participent au pouvoir corporatif en même temps qu'ils sont soumis à ce même pouvoir. Elles sont donc, dans une certaine mesure, des sujets de la profession. Mais les vrais sujets de cette profession sont : 1° les *entreprises* appartenant à cette profession ; 2° le *personnel* des dites entreprises.

En effet, une réglementation issue du pouvoir corporatif, un contrat collectif par exemple, passé entre un syndicat patronal et un syndicat du personnel d'une même profession est applicable aux *entreprises* rattachées au syndicat patronal et à leur *personnel* (loi du 24 juin 1936). Ce contrat peut en outre être étendu par le ministre du Travail à toute la profession et devenir ainsi une réglementation

générale, pour les entreprises de la profession et leur personnel. Entreprises et personnel sont donc bien les sujets de la profession.

De même, une réglementation économique, telle qu'une décision ministérielle tendant à interdire toute nouvelle entreprise pendant un certain temps au sein d'une profession (loi du 22 mars 1936 interdisant pendant deux ans toute nouvelle entreprise dans l'industrie de la chaussure) s'applique à toutes les entreprises et à leur personnel au sein de la dite profession.

Ces réglementations peuvent d'ailleurs se limiter à une région, comme c'est le cas pour la plupart des contrats collectifs ; elle n'intéresse alors que les sujets de la profession située dans cette région.

Il reste à préciser quelles sont les entreprises qui font partie de la profession. Il n'y a aucune difficulté pour celles qui sont inscrites à un syndicat patronal ; par ce seul fait elles sont des sujets de la profession dont relève le syndicat. Pour les entreprises non inscrites à un syndicat, et ceci devient de plus en plus rare, remarquons que l'inscription sur le registre du commerce doit mentionner obligatoirement l'*objet* du commerce (art. 4 de la loi du 18 mars 1919) ; cette mention permet de classer, au moins théoriquement, l'entreprise dans une profession. Il peut arriver qu'une entreprise soit membre de plusieurs syndicats de professions différentes, et elle est dans ce cas sujet de plusieurs professions, soumise à plusieurs autorités professionnelles, ce qui ne semble devoir faire aucune difficulté.

IV. — L'autorité professionnelle.

De même qu'à la tête de la nation se trouve un organisme, l'État, chargé de réaliser l'intérêt général de la

nation, de même à la tête de la profession doit se trouver une *autorité professionnelle*, chargée de réaliser l'intérêt général de la profession.

Cette autorité professionnelle existe-t-elle vraiment à l'heure actuelle ? Autant le pouvoir d'entreprise, qui est l'autorité placée à la tête de l'entreprise, est nettement déterminé, autant cette autorité professionnelle est difficile à dégager au sein de la profession. On pourrait dire qu'il n'y a pas *une* autorité, mais *des* autorités professionnelles au sein de la profession. La loi ni la jurisprudence ne se sont chargées de confier à un organisme unique cette autorité. Nous avons vu, à propos de la personnalité de la profession, que celle-ci était représentée indistinctement par *tout syndicat* issu de la profession, un seul syndicat, employeur ou employé, suffisant pour défendre en justice l'intérêt général de la profession. Il semble donc que chaque syndicat gère à lui seul l'intérêt général de la profession, ce qui paraît un peu abusif. Il est mieux de dire que chaque syndicat possède la même autorité, ou participe avec la même puissance hiérarchique à cette autorité. En d'autres termes, un syndicat n'a pas le pas sur l'autre, mais possède le même rang hiérarchique que les autres.

Le pouvoir corporatif entier, l'autorité professionnelle complète est en réalité représentée par *l'ensemble des syndicats* d'une même profession. Nous avons vu en effet que les pouvoirs publics s'adressent généralement à l'ensemble de ceux-ci quand ils veulent consulter la profession toute entière, c'est-à-dire quand ils veulent dégager l'intérêt général de la profession. D'autre part une revendication de la profession auprès des pouvoirs publics est reconnue, dans l'opinion publique, et par les pouvoirs publics eux-mêmes, comme ayant le maximum d'efficacité et de valeur lorsqu'elle

est soutenue *par l'ensemble* des syndicats de la profession.

On peut donc dire, sans préciser davantage pour l'instant, qu'il existe bien une autorité professionnelle, que cette autorité professionnelle est partagée entre plusieurs organes placés sur le même pied d'égalité, et que l'intérêt général de la profession se dégage au mieux du jeu de l'ensemble de ces organes.

A propos de cette autorité professionnelle, il est bon de faire de suite quelques remarques :

1° L'intérêt général de la profession doit rester soumis à l'intérêt général de la nation, et l'État est chargé de concilier l'intérêt général de la nation avec l'intérêt général de la profession.

L'État garde donc en tout temps un rôle de « tutelle administrative » sur l'autorité professionnelle ; il lui appartient d'en limiter les initiatives, d'en redresser les excès de pouvoir, à la manière dont il limite actuellement l'activité et le pouvoir des Départements et des Communes. Il lui appartient par exemple de contrôler l'activité des ententes professionnelles, cartels et trusts, qui risquent de compromettre gravement l'intérêt général du pays.

2° Du fait qu'au sein de la profession il n'existe pour ainsi dire aucun lien organique entre les différents organes qui se partagent l'autorité professionnelle, l'État doit intervenir pour jouer un certain rôle d'arbitre entre ces divers organes. Ce n'est là qu'un pis aller d'ailleurs, l'État puissance publique n'ayant pas normalement ce rôle de détail à remplir. Il lui appartient plutôt, en sa qualité de puissance législative, d'instituer un système d'arbitrage, dont le premier échelon soit le lien organique entre les syndicats professionnels d'une même profession.

3° L'intérêt général de la profession ne devant pas être

lésé par l'arbitraire de l'État, il importe que l'autorité professionnelle concourt d'une certaine façon, ne fût-ce que par un droit de remontrance et un pouvoir consultatif, aux décisions de la puissance publique ayant une répercussion sur la vie de la profession. C'est le pouvoir de représentation dont nous avons parlé plus haut.

4° L'autorité professionnelle allant en se précisant avec le temps, et se renforçant peu à peu, il est à craindre qu'un jour prochain, cette autorité professionnelle vienne brimer l'intérêt particulier des entreprises ou du personnel de celles-ci. Il appartient encore à l'État de jouer un rôle juridictionnel au sein de la profession, afin que soient toujours accordés l'intérêt particulier des sujets de la profession et l'intérêt général de celle-ci. Il appartient à l'État de délimiter la compétence de l'autorité professionnelle, et de recevoir les recours pour abus de droit ou excès de pouvoir de la part de tout sujet de la profession.

Mais si le rôle de l'État s'avère très important dans le fonctionnement de l'autorité professionnelle, il n'en reste pas moins que l'État est chargé de l'intérêt général avant tout, et que cet intérêt général doit limiter sa compétence propre vis-à-vis de la profession. C'est la profession qui reste chargée de gérer l'intérêt collectif de celle-ci. S'il appartient à l'État, dans l'intérêt général, de faire des lois sociales, c'est à l'autorité professionnelle d'en établir l'aménagement au sein de la profession. C'est bien ainsi que le comprend le plus souvent l'État moderne : par exemple lorsqu'il décréta la loi de huit heures, il en confia l'aménagement et la réalisation aux syndicats professionnels ; de même dans la loi sur les conventions collectives, du 24 juin 1936, il laisse à la profession le soin de préparer les dites conventions et d'en exécuter les modalités.

V. — Le bien commun de la profession.

C'est parce que ce bien commun a été nié au siècle dernier que l'existence des corporations a été compromise ; la loi Le Chapelier des 14-17 juin 1791 supprime en effet toute organisation professionnelle ayant en vue de « prétendus intérêts communs » ; il n'y a plus, déclare-t-elle « que l'intérêt particulier de l'individu et l'intérêt général. Il n'est plus permis à personne d'inspirer aux citoyens un intérêt intermédiaire ».

Cette négation d'intérêt commun entre gens de même profession était contre nature, et la législation devint un jour obligée de reconnaître non seulement des intérêts communs mais un *intérêt collectif*, comme nous l'avons vu plus haut. (Art. 10, livre III, Code du travail.)

Cet intérêt collectif, que nous appelons plus volontiers bien commun, c'est le but, la *finalité* à laquelle concourt toute la profession.

Nous avons vu que le bien commun de l'entreprise, c'est sa raison sociale, c'est le service social qu'elle assure au sein de la société. Or, il y a entre les entreprises d'une même profession une similitude de raison sociale, qui indique un genre de service similaire rempli par ces diverses entreprises. Nous avons parlé de l'entreprise de construction d'automobiles ; il y a entre toutes les entreprises de ce genre une similitude de service rendu à la nation, à savoir la fabrication d'automobiles ; toute entreprise de ce genre fait suivre son nom de la mention « fabricant d'automobiles », de sorte que dans le public on conçoit fort bien ce que signifie la « corporation de l'automobile ». De même la corporation du livre, ou la corporation de la bonneterie.

En somme le bien commun de la profession s'énonce de lui-même dès qu'on parle d'une profession ; on ne peut séparer l'appellation d'une profession de son objet, de sa finalité, de son *bien commun*.

Le bien commun d'une profession est donc le genre de service qu'elle rend à la société. C'est sur ce genre de service rendu que se fait l'unité de vues entre les entreprises d'une même profession ; c'est parce qu'elles ont le privilège d'assurer ce bien commun, ce service, que les entreprises se groupent entre elles pour défendre ce privilège, et mieux accomplir ce service. La profession représentée par les syndicats porte plainte auprès des pouvoirs publics lorsque l'état de ses entreprises ne lui permet plus d'assurer honnêtement ce bien commun ; elle défend ce bien commun en justice, lorsque des entreprises desservent mal ce bien commun, par exemple en trompant le public (mouillage de vins) ou en faisant une concurrence déloyale.

Et si le bien commun de la profession l'exige, la profession sacrifiera l'intérêt particulier de certaines entreprises par une réglementation économique, afin de permettre à l'ensemble de la profession de remplir convenablement sa fonction sociale (Loi de la chaussure du 22 mars 1936 interdisant toute nouvelle entreprise ou agrandissement d'entreprise existante pendant deux ans).

Le bien commun de la profession reste cependant soumis en toute occasion au bien commun de la nation, ce qui implique l'intervention de la puissance publique pour accorder l'intérêt collectif de la profession avec l'intérêt général de la nation.

§ IV

STRUCTURE INTERNE DE LA PROFESSION

ANALYSE DU POUVOIR CORPORATIF

AU SEIN DE LA PROFESSION

Il existe donc au sein de l'économie nationale de grandes communautés professionnelles, qui sont autant de corps organisés, ayant une autorité professionnelle à leur tête. Nous allons étudier maintenant de plus près cette autorité professionnelle, non plus par ses manifestations extérieures à la profession, mais au sein même de la profession.

Cette autorité professionnelle est un véritable *pouvoir*, avec toutes les caractéristiques que comporte celui-ci : c'est un pouvoir *délibérant* ou réglementaire qui émet des règlements professionnels ; c'est un pouvoir *exécutif*, chargé de l'application des règlements professionnels et de la gestion de certains services communs à la profession. C'est enfin un pouvoir *juridictionnel*, avec des fonctions d'arbitrage, de discipline et de juridiction.

Nous étudierons successivement ces trois éléments de pouvoir.

I. — Pouvoir délibérant ou réglementaire professionnel.

L'autorité professionnelle a compétence pour émettre une réglementation professionnelle, qui s'applique à tous les sujets de la profession, ou à une partie de ceux-ci, entreprises et personnel d'entreprise. En étudiant cette réglementation, nous verrons quels organes sont chargés de l'étude et du vote de cette réglementation. Nous partage-

rons cette étude en deux parties : la réglementation sociale, ou réglementation du travail, et la réglementation économique.

1^o RÉGLEMENTATION SOCIALE

Cette réglementation a pour but de remédier aux excès ou aux insuffisances du pouvoir d'entreprise, en ce qui concerne les conditions de travail. On peut distinguer le règlement d'atelier, et la convention collective.

a) *Règlement d'atelier.*

Dans toutes les entreprises, à côté du contrat individuel de travail, passé entre l'employeur et chaque membre du personnel, et qui fixe les conditions particulières de travail de celui-ci, il existe un *règlement d'atelier*, auquel tout le personnel de l'entreprise doit se soumettre, sauf convention particulière fixée par le contrat individuel.

Le règlement d'atelier comporte les conditions générales de travail du personnel à l'intérieur de l'entreprise :

« Mesures relatives à l'organisation intérieure du travail et au bon ordre de l'établissement : heures d'entrée et de sortie, repos, prescriptions concernant la discipline, la moralité, l'hygiène et la sécurité, les conditions d'embauchage, le calcul et le paiement des salaires, les retenues sur les salaires, la durée du délai-congé ou sa suppression, ou encore une clause disant que les ouvriers sont embauchés à la journée. » (*Précis de législation industrielle*, Capitant et Cuche, Dalloz 1933, p. 153.)

Jusqu'à ces dernières années, ce règlement d'atelier était de la compétence exclusive du pouvoir d'entreprise, en raison de l'autonomie de l'entreprise, et du pouvoir quasi absolu du chef d'entreprise au sein de l'affaire. Ceci

est assez logique, puisque le chef d'entreprise « est responsable de la bonne marche de son établissement, de l'observation des mesures d'hygiène et de sécurité. Il a donc le droit d'imposer les règles d'organisation, de discipline, de sécurité nécessaires ». (*Id.*, p. 155.)

Cependant, afin de rendre plus uniformes les règlements d'une même profession dans une même région, il arrivait souvent que le syndicat patronal régional, d'accord avec ses membres, édictait un règlement-type d'atelier pour toutes les entreprises affiliées, de sorte que dans bien des cas ce règlement était devenu une véritable réglementation professionnelle, émanant d'une autorité professionnelle.

D'autre part, par le développement des conventions collectives, suivant la loi du 25 mars 1919 et surtout depuis la loi du 24 juin 1936, un certain nombre de points du règlement d'atelier, qui avaient amené de nombreuses frictions entre les chefs d'entreprise et leur personnel, furent réglés par la convention collective, et furent ainsi incorporés dans une réglementation professionnelle émanant de l'assemblée paritaire des syndicats patronaux et ouvriers.

On peut donc dire que le règlement d'atelier est devenu, par le consentement libre des chefs d'entreprise, ou par la réglementation émanant de l'assemblée paritaire des syndicats, une réglementation professionnelle émanant d'un pouvoir délibérant ou réglementaire.

Le pouvoir délibérant dans le premier cas est le syndicat patronal. Il est, pour ce qui est abandonné à la compétence des conventions collectives, constitué par l'assemblée paritaire des syndicats d'employeurs et du personnel.

b) *Convention collective.*

a') *Définition.* — La convention collective est « un accord conclu entre un ou plusieurs patrons ou un syndicat patronal et les délégués de leurs ouvriers ou des syndicats dont ils font partie, et ayant pour objet principal de fixer les conditions générales de travail, que les employeurs s'engagent à appliquer dans leur établissement ». (Capitant et Cuhe, *op. cit.*, p. 114.)

Cette dénomination de « convention » prête à confusion, car il s'agit en réalité de réglementation professionnelle et non de simple convention. En effet, bien qu'élaborée par quelques représentants des syndicats, et d'une partie seulement des syndicats — la loi parle de syndicats les plus représentatifs — la convention s'applique à *tout le personnel* des entreprises signataires de la convention.

Cette réglementation par convention collective, qui était facultative d'après la loi du 25 mars 1919, a pris un caractère d'obligation depuis la loi du 24 juin 1936. Depuis cette loi, en effet, la convention devient obligatoire à la demande d'un seul syndicat ; elle porte sur une quantité d'objets : institution de délégués, organisation de l'apprentissage, organisation de la procédure de révision ou modification de la convention, délai-congé, établissement de salaires minima par catégorie de personnel.

b') *L'assemblée paritaire.* — Cette réglementation émane d'une assemblée *paritaire*, c'est-à-dire de représentants de syndicats d'employeurs et d'employés, à égalité de voix de part et d'autre ; elle échappe donc nettement au pouvoir d'entreprise pour passer aux mains d'une assemblée délibérante planant au-dessus du pouvoir d'entreprise. Il se dégage bien de cette assemblée de syndicats

une autorité professionnelle à pouvoir réglementaire située au-dessus des pouvoirs d'entreprise de la profession.

Cette assemblée, il est vrai, a une existence fugitive : sitôt la convention dûment signée et paraphée, l'assemblée se dissout pour ne laisser place à aucun organe permanent ¹.

D'autre part, l'assemblée est constituée par deux groupements égaux en puissance, à intérêts opposés, dont il est malaisé de faire ressortir et triompher l'intérêt général de la profession. Les syndicats du personnel défendent une proposition où leur point de vue est guidé par l'intérêt personnel : haut salaire, maximum d'avantages personnels, etc. ; les syndicats d'employeurs émettent des contre-propositions où perç le désir d'accorder le minimum d'avantages à leurs adversaires. Le projet définitif, quand il n'est pas laissé à la décision d'un arbitre supérieur, est une sorte de compromis entre les points de vue particuliers des deux groupes, où l'intérêt supérieur de la profession n'est pas mis en lumière. Il est vrai que l'objet des discussions porte généralement sur les sujets les plus délicats, et où les intérêts divergent nécessairement. D'autre part, l'esprit de collaboration et de compréhension mutuelle est évidemment difficile entre groupements qui sont depuis longtemps habitués à la lutte.

c') *Utilité d'un conciliateur au sein de l'assemblée paritaire.* — Ces difficultés ne sont pas seulement d'ailleurs le fait des commissions mixtes des contrats collectifs ;

1. La loi du 4 mars 1938 a institué un organe permanent : la commission paritaire de conciliation, « devant laquelle sera porté tout différend collectif de travail qui n'aura pu être réglé par les parties dans le délai fixé par la convention » (art. 2).

nous les retrouvons dans toutes les commissions paritaires officielles, en particulier au Conseil national économique, et aux commissions du Bureau international du Travail. Mais dans ces commissions officielles intervient un troisième élément, une sorte d'arbitre, le représentant des pouvoirs publics ou des gouvernements, qui aide à dégager l'intérêt général en l'accordant au mieux avec l'intérêt particulier des groupes.

Devant les représentants de la puissance publique, les groupes ne sauraient présenter de propositions uniquement inspirées de leurs intérêts propres, et ils feraient certainement effort pour les faire accorder avec l'intérêt général. Serait-il opportun d'introduire dans ces commissions mixtes de contrat collectif, un représentant de la puissance publique ?... D'autres inconvénients se présentent alors : l'État lui-même n'est pas impartial, il est souvent prisonnier d'intérêts électoraux ou financiers, il est souvent enclin à faire pencher la balance d'un côté ou de l'autre, et son vote est souvent sujet à caution.

Un arbitre ou un conciliateur semble malgré tout nécessaire au sein de l'assemblée paritaire, mais moins susceptible de partialité que le représentant des pouvoirs publics. Que cet arbitre participe au vote des assemblées, ou qu'il ait seulement pour rôle de dégager l'intérêt général, c'est là une question subsidiaire. Il est plus important de signaler que cet arbitre doit être bien choisi, hors des influences électorales, d'une compétence très grande, d'une haute autorité morale ; et nous souhaitons l'apparition ou le développement d'une justice spéciale, ayant en premier ressort un rôle de conciliation, et en dernier ressort un rôle d'arbitre obligatoire. Un regroupement et peut-être une réorganisation des prud'hommes et tri-

bunaux de commerce, articulés sur une section spéciale du Conseil d'État, serait sans doute souhaitable ¹.

d') *Commission mixte de conciliation*. — Il est bon de remarquer que beaucoup de contrats collectifs, élaborés depuis la promulgation de la loi du 24 juin 1936, comportent l'institution d'une commission mixte permanente de conciliation, conformément à l'article 31 c de cette loi, qui prévoit, par le contrat collectif, l'organisation « de la procédure suivant laquelle sont réglés les différends relatifs à son application ». Cette commission, un peu élargie, se trouve à fonctionner de temps en temps, par suite avec un certain caractère de permanence, pour régler un certain nombre de points de détails négligés par le contrat collectif : date exacte des vacances payées, heures d'entrée et de sortie des usines, journées et heures de récupération des jours de fête chômée, etc. Alors que tous ces points de détail étaient jusqu'ici réglés par l'entreprise ou par le syndicat patronal, c'est maintenant, dans beaucoup de régions (dans la Bonneterie troyenne par exemple) une commission mixte de conciliation qui règle ces points de détail. Sans doute les décisions prises ainsi par la commission mixte n'ont pas le même caractère d'obligation que les clauses du contrat collectif, et les entreprises peuvent y déroger par entente avec leur personnel ou avec le syndicat, mais en pratique les entreprises se soumettent à cette décision qui devient une véritable réglementation professionnelle ².

e') *Déficience de la législation en matière de convention*

1. La loi du 4 mars 1938 a préféré à cette solution une cour supérieure d'arbitrage ; c'est à notre avis une solution moins heureuse.

2. D'après la loi du 4 mars 1938, article 2, la commission mixte de conciliation devient obligatoire.

collective. — a''. *Extension* de la convention à toute la profession. Nous avons dit que la réglementation émanant du contrat collectif avait un caractère obligatoire pour les entreprises signataires et leur personnel ; elles ne sont pas obligatoires pour les entreprises ne faisant pas partie des syndicats signataires. Il y a là évidemment une certaine lacune. Si, par exemple, des salaires importants sont établis par une convention collective, et que des entreprises échappent à celle-ci et font des salaires très bas, ces entreprises pourront établir des prix de revient plus bas que leurs confrères et se trouver ainsi mieux placées sur le marché commercial ; les entreprises soumises au contrat collectif pâtiront donc de leur générosité et verront les commandes se raréfier au profit des entreprises non assujetties.

b''. *Nécessité d'une jurisprudence et d'une juridiction.* — Une autre déficience actuelle du contrat collectif, c'est qu'il n'y a aucun lien entre contrats collectifs d'une même profession et de régions différentes. Il subsiste de ce fait de grandes inégalités, spécialement dans les salaires, qui peuvent amener de graves perturbations dans les prix de vente et dans le marché commercial. Telle région qui a consenti, par une forte poussée des syndicats ouvriers, des salaires élevés, se verra concurrencée fortement par une région qui aura conclu des contrats collectifs plus avantageux avec des salaires plus bas.

Remarquons cependant que les contrats collectifs sont publiés, au moins par les journaux, et l'on retrouve souvent en pratique les mêmes clauses et des barèmes voisins, d'une région à l'autre. D'autre part, il existe des fédérations nationales de syndicats, qui guident les syndicats régionaux et établissent un certain équilibre entre les différentes régions.

Il n'en reste pas moins vrai qu'il y aurait avantage à faciliter l'établissement d'une *jurisprudence* qui, peu à peu, créerait une sorte de loi professionnelle. Là, encore apparaît l'avantage d'une juridiction spéciale facilitant l'établissement de cette *jurisprudence*.

Pour les entreprises qui échappent au contrat collectif, il est bon de remarquer que les syndicats sont assez puissants pour imposer le contrat collectif à ces entreprises indépendantes, étant donné que le contrat collectif, ou tout au moins la commission mixte, devient obligatoire à la demande d'une seule organisation syndicale. D'autre part, le ministre du Travail (art. 31 *vd* loi du 24 juin 1936) peut rendre obligatoire à *toute la profession* le contrat collectif, dans le champ de la convention.

f') *Dans l'ensemble, la convention collective est un bien.* — Par ailleurs, après plus d'un an de fonctionnement de la loi, il semble bien que l'institution des contrats collectifs n'ait pas beaucoup entravé les entreprises, ni bouleversé l'économie générale. La convention collective a permis une certaine égalisation des salaires d'une région à l'autre ; et le chef d'entreprise a beaucoup moins à craindre que naguère la concurrence d'entreprises ayant des salaires inférieurs. La publication des conventions collectives a permis de constater que les différences de salaire qui allaient parfois jusqu'à 100 p. 100 d'une région à l'autre avant les contrats, sont maintenant comparables sur l'ensemble du territoire français.

Dans l'ensemble, les industriels n'auraient eu qu'à se louer de la loi sur les conventions collectives, si l'arbitrage avait fonctionné dans de bonnes conditions, et si les pouvoirs publics avaient rempli leur rôle de défenseur de

l'ordre et gardien de l'intérêt général. Une partialité dangereuse s'est parfois fait sentir de la part du gouvernement, ce qui montre à nouveau la nécessité *d'écarter toutes les discussions sociales et tous les arbitrages de l'arène politique, et de constituer un arbitrage articulé sur la puissance publique mais indépendant de la politique.*

Malgré cela, la loi du 24 juin 1936 est un progrès considérable dans le sens de l'organisation du pouvoir professionnel et de l'organisation corporative. Son application loyale amènera sans doute assez vite un meilleur aménagement de la commission mixte et une amélioration de l'arbitrage, de façon à concilier au mieux l'intérêt général de la profession avec celui de chaque catégorie professionnelle et des entreprises, tout en respectant le plus possible l'autonomie de l'entreprise, qui doit rester la base de l'économie nationale.

2° RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

Tant que les entreprises restèrent d'une importance restreinte, permettant de faire jouer de façon normale la libre concurrence et la loi de l'offre et de la demande ; tant que d'autre part les débouchés commerciaux restèrent pratiquement illimités, les entreprises ne sentirent point l'utilité d'un rapprochement quelconque entre elles ; elles restèrent farouchement individualistes, et gardèrent jalousement leur autonomie complète.

Peu à peu le développement formidable de certaines entreprises faussa le libre jeu de la concurrence, et la limitation des débouchés commerciaux vint hâter l'entente devenue nécessaire au sein de la profession. Ainsi virent le jour des ententes de genres divers et de noms variés : car-

tels, trusts, ententes professionnelles, etc., qui établirent entre un certain nombre d'entreprises similaires et concurrentes une véritable réglementation économique.

Nous n'étudierons pas les trusts, qui sont rares en France, et qui sont moins une forme d'entente qu'une grande entreprise absorbant un grand nombre d'autres. Nous dirons quelques mots des cartels, fort développés en Allemagne, et nous nous étendrons sur les diverses ententes professionnelles existant en France.

a) *Les Cartels.*

« Le cartel est une entente conclue entre producteurs de marchandises ou denrées similaires, en vue de restreindre la concurrence et d'assurer, soit par la diminution du prix de revient de leurs produits, soit par la limitation de la production, soit enfin par la fixation d'un prix de vente minimum, la stabilité de leurs entreprises et la permanence de leurs bénéfices industriels. » (Martin-Saint-Léon, *Cartels et Trusts*, Lecoffre, 3^e éd., p. 21.)

Le cartel est donc une entente au sein d'une profession, formant autorité professionnelle et possédant, sur les entreprises intéressées, un pouvoir réglementaire à caractère technique et économique. C'est une entente entre entreprises ; les syndicats des diverses catégories professionnelles n'y interviennent pas.

a') *Conditions de formation d'un cartel* (Martin-Saint-Léon, *op. cit.*, p. 28). — Pour qu'un cartel fonctionne avec satisfaction, il faut certaines conditions.

1^o Une certaine uniformité de produits. Plus un produit est simple, invariable dans sa forme et dans sa qualité, plus le cartel est aisé à réaliser ;

2^o Une certaine égalité dans les prix de revient et dans les

conditions de fabrication du produit. Il faut une grande affinité entre les entreprises participant au cartel ; ce sont des entreprises d'une même profession, et souvent d'une même région ;

3° L'absence d'un produit similaire pouvant aisément se substituer à celui que fabrique le cartel. Si en effet le cartel décide de maintenir un prix élevé, le produit de substitution prendra la place du produit du cartel, et l'effet recherché par le cartel sera annihilé ;

4° L'adhésion à la convention de la grande majorité des producteurs dans l'industrie à carteliser. Sinon la concurrence joue en faveur des entreprises indépendantes.

b') *Objet des cartels.* — L'objet des cartels peut être très différent d'une profession à l'autre, et dépend également des conditions économiques où se trouve la profession. Cet objet peut être l'un des suivants (Martin-Saint-Léon, *op. cit.*, p. 25) :

1° Cartel de conditions de vente, comportant l'interdiction de concéder des escomptes ou rabais exceptionnels, ou de consentir des crédits au delà d'une certaine durée, etc... ;

2° Cartel de prix, en vue de la fixation des prix de vente ;

3° Cartel de limitation de la production ;

4° Cartel de partage des débouchés ; établissement de zones de vente ;

5° Cartel de partage de la production entre les intéressés ;

6° Cartel de centralisation de la vente à l'intérieur d'un pays ;

7° Cartel réglementant l'exportation.

Ces cartels ont donc chacun une réglementation économique particulière, adaptée aux conditions économiques des entreprises.

c') *Structure juridique des cartels* (Martin Saint-Léon, *op. cit.*, p. 26). — Dans sa forme ordinaire le cartel est un syndicat *patronal*. Ce syndicat patronal est ouvert à toutes les entreprises de la même profession. Il constitue une assemblée délibérante, qui émet une réglementation économique adaptée aux circonstances et aux situations de la profession. Nuls mieux que les chefs d'entreprise ne sont placés pour étudier cette réglementation et l'ajuster aussi bien à la profession qu'aux entreprises. Il reste à accorder ces intérêts avec ceux des consommateurs d'une part, et avec l'intérêt des diverses catégories professionnelles, d'autre part. Le cartel dans sa forme ordinaire n'y pourvoit pas autrement que par l'initiative des chefs d'entreprise.

Par ailleurs, une entreprise peut très bien échapper à cette réglementation économique en se retirant du syndicat ; c'est une *entente libre*.

Dans certains cas, le cartel prend une forme plus organique, il devient syndicat de vente, et assume la fonction de gérance commerciale en lieu et place des entreprises. Il a ainsi un contrôle plus efficace sur les entreprises intéressées, mais l'autonomie de l'entreprise est à ce moment bien diminuée. Il devient une forme corporative bien envahissante, qui peut convenir à un moment de crise, mais qui enserrasse trop étroitement l'initiative privée. Bien des cartels de ce genre se brisent au bout de quelques années, parce que leur forme n'est pas assez souple et le pouvoir d'entreprise est trop prisonnier.

d') *Avantages et inconvénients des cartels*. — *Avantages* :
1° Le cartel est un progrès dans le sens de la *normalisation*. Il permet d'abaisser les prix de revient, soit en normali-

sant les produits, soit en normalisant les conditions de vente. Le système des zones de vente par exemple évite les frais inutiles de transport. C'est un avantage pour les entreprises et les consommateurs, autrement dit pour l'intérêt de la profession et l'intérêt général.

2° Le cartel régularise la production ; il évite la surproduction par les contingentements qu'il impose aux entreprises. Par là, il évite le chômage et la misère sociale, en même temps qu'il stabilise la marche des affaires. Les intérêts des catégories professionnelles, des entreprises, de la profession se trouvent ainsi satisfaits sans léser l'intérêt général ;

3° Le cartel stabilise les prix, et par conséquent indirectement stabilise les salaires et les profits. Du fait qu'il maintient les prix, il empêche la qualité du produit de s'avilir. Les intérêts de tous les éléments de la production se trouvent ainsi satisfaits.

Les inconvénients : 1° Le cartel ne s'adapte pas toujours en pratique aux conditions économiques. Il lui arrive par exemple de maintenir trop longtemps des prix de vente élevés durant les crises, ce qui amène des effondrements brusques du marché ; cela entraîne des ruines et des faillites ; parfois la rupture du cartel s'ensuit. C'est là un défaut de clairvoyance de la part des dirigeants du cartel, ou un défaut de souplesse de l'institution. Cela prouve que l'institution doit être améliorée, mais cela n'en condamne nullement le principe.

2° Un plus grave défaut du cartel consiste en ce que souvent, dirigé par un petit nombre d'industriels, qui mettent leurs intérêts égoïstes en avant, le cartel maintient des prix élevés, très rémunérateurs pour les chefs d'entreprise, et parfois pour leur personnel, ainsi que pour

les capitaux engagés, mais désastreux pour les consommateurs. L'intérêt particulier de la profession l'emporte sur l'intérêt général.

C'est le plus grave défaut du cartel : il manque au sein du pouvoir professionnel constitué par le cartel la représentation des intérêts généraux du pays ; et il manque en outre une juridiction capable de redresser les déviations du cartel et de remédier à ses abus de pouvoir ; il manque ce que l'on pourrait appeler le « contrôle juridictionnel de la moralité » du cartel.

C'est à cette conclusion que M. Lescure arrive également quand il déclare :

« Les cartels disposent d'une puissance telle qu'il importe d'armer la collectivité contre leurs excès de pouvoir, et, de même qu'un tribunal spécial, le Conseil d'État, connaît de l'excès de pouvoir administratif, peut-être y aura-t-il lieu de créer, dans un avenir tout prochain, un tribunal de spécialistes connaissant de l'excès de pouvoir économique (*Cartels et Trusts*, Domat-Montchrestien, 1934, p. 68).

En pratique, le cartel est une institution qui régularise la vie économique, à l'avantage des éléments de la profession, et souvent à l'avantage de l'économie générale. Il a donné de bons résultats, là où s'est trouvée une juridiction capable d'en réprimer les excès, où un gouvernement fort a été capable de lui tenir tête et de le briser le cas échéant, comme autrefois le roi brisait les corps et communautés trop puissants.

b) *Les ententes professionnelles.*

Tandis que les cartels prenaient une grande extension en Allemagne, des institutions plus souples se développaient en France, plus adaptées à l'esprit français, et plus

conformes au principe de l'autonomie de l'entreprise. Elles ont pris le nom générique d'ententes professionnelles, et ont fait l'objet d'une étude récente de M. Piettre (*L'évolution des ententes industrielles en France depuis la crise*, Sirey, 1936).

Nous distinguerons les ententes *libres* et les ententes *obligatoires* :

a') *Les ententes libres.*

Parmi celles-ci on distingue les ententes contre la surproduction, et les ententes contre le suréquipement.

a'') *Ententes contre la surproduction.* — Dans cette catégorie rentrent les différents comptoirs de la Métallurgie, qui nous serviront de modèle. Ce sont des accords à caractère permanent passés entre les membres des grands syndicats patronaux de la Métallurgie, en vue de régler la production.

Ces ententes présentent les trois caractéristiques suivantes :

1° La réglementation émise par les comptoirs est très *complexe*, afin de s'adapter le mieux possible aux conditions très différentes dans lesquelles travaillent les diverses entreprises, ainsi qu'aux conditions changeantes de la vie économique. Cette souplesse et cette complexité motivées par l'adaptation aux situations particulières et aux conditions du moment est un grand progrès sur la rigide réglementation des cartels allemands. Elles sont une condition essentielle de durée des ententes ;

2° L'objet des ententes est de *fixer le quantum de vente* de chaque entreprise (quantité de commandes à exécuter), ce qui à l'expérience donne un meilleur résultat que la fixation d'un prix de vente minimum.

La fixation du quantum de vente revient à la limitation

de la production, et à son adaptation à la consommation ;

3° La fixation de ces quantums de vente est confiée à un *comité d'arbitrage*, nommé par les membres de l'entente, et chargé en outre de régler les différends qui surviennent entre entreprises du comptoir.

Ce comité arbitral, à large initiative, chargé de l'application des règlements professionnels, ressemble beaucoup à un pouvoir exécutif puissant ; il est un gage d'équité vis-à-vis des entreprises, grâce à la compétence et au petit nombre de ses membres, et à l'initiative qui leur est laissée. Il est un gage également de souplesse et d'adaptation aux conditions économiques du moment. C'est évidemment une organisation des plus heureuses. Par ailleurs elle respecte au mieux la personnalité de l'entreprise, à laquelle elle adapte la réglementation ; elle s'allie heureusement avec le principe de l'autonomie de l'entreprise.

Cette institution semble allier convenablement les divers intérêts de la profession et des entreprises, avec l'intérêt général. Il lui manque cependant le contrôle juridictionnel d'une juridiction d'État permettant de vérifier cet ajustement de l'activité des ententes avec l'intérêt général.

b'') *Ententes contre le suréquipement*. — Ces ententes n'ayant pas le caractère d'institutions permanentes nous intéressent moins que les précédentes, nous les étudierons rapidement. Elles sont nées de la crise actuelle, où deux phénomènes nouveaux sont apparus : 1° il est arrivé que des entreprises avaient avantage à vendre à perte plutôt que de fermer leurs portes et de cesser momentanément leur fabrication. Elles ont, de ce fait, compromis la marche de toutes les entreprises de la profession ; 2° les faillites, au lieu de provoquer la fermeture des usines déficientes, ont

amené, par la multiplication des concordats et grâce à une indulgence excessive des tribunaux de commerce et des directives ministérielles, la remise en exploitation de ces usines défaillantes après suppression ou réduction de leurs charges financières ; il en est résulté pour ces usines un prix de revient plus bas et une concurrence quasi déloyale vis-à-vis des entreprises saines de la profession.

Ces deux phénomènes qui compromettaient gravement toutes les entreprises de la profession, ont conduit celles-ci à se grouper pour fermer les usines les plus déficientes ou pour détruire l'outillage en excédent. De ces ententes, les unes sont à remède curatif, les autres à remède préventif et à caractère plus permanent.

Ententes à remède curatif. — Ces ententes ont pour but de réduire et au besoin détruire les moyens de production en excédent (Piettre, *op. cit.*, p. 67 et suiv.). Elles opèrent généralement par rachat de matériel et destruction de celui-ci.

Pour que ce rachat et cette destruction soient conformes à l'intérêt général, il faut qu'ils ne représentent pas un véritable malthusianisme économique, dont le retour à la prospérité pourrait montrer le grave danger. Le caractère occasionnel de ces ententes fait qu'elles n'offrent d'intérêt que si elles sont enchâssées dans des accords réglementant la production.

Ententes à remède préventif. — C'est le cas par exemple de l'union des teinturiers apprêteurs et imprimeurs de Lyon, formées en vue de racheter les usines en excédent. On n'eut, grâce à cette entente, à ne déplorer ni faillite ni liquidation judiciaire dans cette industrie ; le matériel racheté était réparti entre les usines des adhérents. D'autres

ententes prévoient la suppression de tout nouveau matériel pendant un certain temps.

On considère généralement ces assainissements du marché comme la condition préalable à de véritables accords professionnels tendant à régulariser la production. Ils sont en eux-mêmes, non des organisations professionnelles, mais des mesures de crise un peu brutales, qui détruisent des richesses et sont ainsi l'aveu d'une mauvaise gestion des biens de la profession ; elles risquent en outre de causer une sous-production au moment de la reprise économique.

b') *Les ententes obligatoires.*

Les ententes libres que nous venons d'étudier ont un grave inconvénient, qui est leur caractère de non-obligation : toute entreprise peut à tout moment se retirer de l'entente, et en anéantir les effets. Il arrive en pratique que l'entente ne groupe qu'une partie des entreprises de la profession ; les entreprises indépendantes peuvent de ce fait faire des prix de vente plus bas que ceux de l'entente, ou accroître leur production et annihiler tout effort d'assainissement recherché par l'entente. Dans ce cas on en vient tout naturellement à donner un caractère obligatoire aux ententes.

Lorsqu'une entente a essayé vainement de grouper la quasi-unanimité des entreprises intéressées, elle s'adresse aux pouvoirs publics, pour leur demander d'étendre le bienfait de l'entente à toute la profession : on a ainsi les ententes obligatoires d'initiative privée. Lorsqu'une profession est dans la détresse, et qu'elle n'a pu mettre sur pied aucune organisation satisfaisante, l'État prend l'initiative de créer une entente obligatoire ; on a alors les ententes obligatoires d'initiative gouvernementale.

a'') *Ententes obligatoires d'initiative privée*. — Ce genre d'entente a fait l'objet d'un projet de loi Flandin-Marchandeau, déposé à la Chambre des députés le 10 janvier 1933 (Voir dans Piettre, *op. cit.*, p. 85 et suiv.), qui jusqu'ici n'a pas abouti.

Le projet prévoyait une extension à toute la profession d'un accord existant préalablement entre une majorité des entreprises intéressées. Pour que cette extension pût se faire il fallait réunir les conditions suivantes :

1° Que l'entente fût déjà réalisée. L'initiative de la réglementation était laissée à l'organisation professionnelle.

2° Que cette entente reçoive l'approbation d'une majorité des entreprises de la profession (les $\frac{2}{3}$ du nombre ayant les $\frac{3}{4}$ du chiffre d'affaires).

3° Qu'un avis favorable fût donné par un comité d'arbitrage, jugeant sans appel de la recevabilité des demandes, eu égard aux majorités nécessaires *et aux fins poursuivies* par l'entente.

Ces conditions étant remplies, le gouvernement *pouvait*, en Conseil des ministres, rendre obligatoire le dit accord.

L'entente devait régulariser la production, remédier au suréquipement, et au besoin soumettre à autorisation la création de toute nouvelle entreprise au sein de la profession.

Ce projet de loi accordait en somme force de loi, mais non force exécutoire à la réglementation économique émise par une assemblée délibérante professionnelle. Celle-ci était composée des représentants de la majorité des entreprises de la profession. Elle représentait bien un pouvoir professionnel à caractère législatif ou réglementaire, le pouvoir exécutif restant entre les mains de l'État.

Il est à remarquer que le Sénat a écarté du pouvoir réglementaire la possibilité de soumettre à autorisation la création de toute nouvelle entreprise « comme devant rétablir le privilège le plus abusif des corporations de l'ancien régime », et portant atteinte au droit d'autonomie de l'entreprise.

Le projet Flandin-Marchandeaup n'a pas abouti ; par contre une entente de ce genre a été réalisée pour le sucre, dont M. Piettre analyse ainsi les résultats (Piettre, *op. cit.*, p. 101).

1° L'entente a fonctionné en entente libre avant d'être rendue obligatoire ; ceci est toujours préférable parce qu'on est certain que la réglementation est bien adaptée aux conditions économiques.

2° La tendance de ces genres d'ententes est de garder une réglementation trop rigide, de maintenir par exemple un prix sous prétexte que ce prix est normal, alors qu'une crise peut se produire et amener une baisse générale de tous les prix, laissant privilégiée la profession nantie d'une entente obligatoire. Il faut alors un contrôle de l'État, représentant l'intérêt général, pour faire cesser l'abus du monopole.

3° L'entente est toujours possible, même pour une production très dispersée, à condition de la faire au stade de production le plus concentré, soit au stade primitif comme pour le textile, soit au stade final comme pour le sucre.

b'') *Ententes imposées par l'Etat.* — Dans ce genre d'ententes, l'État intervient pour suppléer à la carence de la profession, qui n'a pas su réaliser elle-même d'entente libre. Généralement, l'État n'intervient qu'après les

l'initiative de réunir les représentants des diverses entreprises intéressées. Nous citerons la loi sur la chaussure, et les comités professionnels.

a'') *La loi sur la chaussure du 22 mars 1936.* — Cette loi soumet pendant deux ans à l'autorisation du ministre du Commerce toute ouverture d'une nouvelle fabrique de chaussures, extension ou déplacement ou transformation de fabrique existante, qui aurait pour objet d'accroître la production. Elle astreint à la même autorisation l'ouverture de nouveaux magasins de chaussures ou de rayons de vente de cet article.

Par sa redoutable simplicité, cette loi dispense la profession de tout effort d'organisation; celle-ci serait cependant autrement compréhensive des situations des entreprises, et autrement souple vis-à-vis des situations économiques. Par ailleurs, il paraît assez curieux de mobiliser un ministre pour ouvrir une boutique d'artisan. Cette loi est évidemment un pis aller, et elle est heureusement le seul exemple de la réglementation d'une profession libre par l'État.

b'') *Les comités professionnels.* — Nous trouvons là au contraire un type très intéressant d'organisation professionnelle. On y trouve conciliés deux principes : la profession est mieux placée que quiconque pour adapter une réglementation aux entreprises qu'elle englobe; et d'autre part le pouvoir d'exécution appartient à l'État et reste entre ses mains (Piettre, *op. cit.*, p. 116)¹.

Ces comités se sont formés à la suite d'essais infructueux des entreprises intéressées. L'État prend alors

1. Comité du Hareng (arrêté du 20 novembre 1935; voir texte dans Piettre, *op. cit.*, p. 207 et suiv.).

Comité des grandes pêches maritimes (décret du 14 janvier 1936; Piettre, *id.*, p. 209).

prises intéressées et de créer un comité entre eux. Il participe lui-même à ce comité en y envoyant des représentants. Le comité émet des réglementations, qui doivent obtenir l'assentiment de la majorité pour devenir exécutoires, généralement les $2/3$ ou les $3/4$ des entreprises ; à la suite de ces décisions, un arrêt est pris par le ministre ou son représentant, afin de rendre la réglementation exécutoire pour toute la profession.

Ainsi l'État ne se contente plus de *contrôler*, comme dans le projet sur les ententes professionnelles ; il *participe* au pouvoir délibérant de la profession ; en outre il conserve le pouvoir exécutif professionnel, et il s'adjuge le droit d'initiative devant la carence de la profession.

Nous devons remarquer que dans ces comités professionnels ne sont représentés que les chefs d'entreprise ; dans certains cas, les syndicats du personnel sont représentés mais avec simple voix consultative (Comité des grandes pêches maritimes). Par ailleurs, se trouvent dans le même comité des représentants d'entreprises ayant des intérêts très divergents, tels que les patrons armateurs de chalutiers, à côté des armateurs de voiliers, ou encore des producteurs et des transformateurs. Cette présence d'intérêts divergents, et même opposés, justifie la présence d'un conciliateur, qui sera en l'occurrence le représentant direct de l'État ; celui-ci joue le rôle d'arbitre et de défenseur de l'intérêt général.

En résumé le pouvoir délibérant, en matière économique, apparaît nettement dans beaucoup de professions ; il est normalement composé des représentants des chefs des entreprises intéressées, auxquels sont parfois adjoints un ou plusieurs représentants des intérêts généraux. Dans

l'ensemble, ce pouvoir est lourd à mettre en action, et appelle un pouvoir exécutif, soit pour prendre l'initiative des délibérations, soit pour appliquer les réglementations votées par le pouvoir délibérant.

3° ÉQUILIBRE DE FORCE AU SEIN DU POUVOIR DÉLIBÉRANT

Pour qu'une délibération soit empreinte du maximum de justice, au sein d'un pouvoir délibérant, il est important que les intérêts opposés s'affrontent très librement, et soient par conséquent représentés avec une force sensiblement égale. Ce principe doit servir de base à la composition des assemblées délibérantes, et, là où cet équilibre ne se trouve pas représenté, la garantie de justice n'est pas satisfaite ; il faudra un pouvoir extérieur pour éviter des abus.

Dans la réglementation du travail, tant que l'assemblée délibérante fut représentée seulement par les syndicats patronaux, la garantie de justice n'était pas assurée, et l'État devait intervenir pour établir une équitable réglementation. Depuis que s'est instauré le régime des conventions collectives, chargées d'établir la réglementation du travail, l'assemblée délibérante est composée *paritairement* et présente un équilibre de forces et d'intérêts divergents ; les employeurs représentent les intérêts de l'entreprise, le personnel représente les intérêts des diverses catégories professionnelles. De cet équilibre naît une équitable réglementation du travail, et c'est pourquoi l'État n'hésite pas à lui confier la fonction exécutive elle-même : toute décision prise par la convention collective est immédiatement exécutoire sans aucun contrôle de l'État.

Dans la réglementation économique au contraire, l'assemblée délibérante est tantôt le syndicat patronal, tantôt l'entente libre, c'est-à-dire une assemblée de chefs d'entreprise possédant les mêmes intérêts professionnels. La réglementation issue d'une telle assemblée risque de léser d'autres intérêts ; ce pouvoir ne s'équilibre pas par lui-même. Et c'est pourquoi l'État hésite si fort à lui confier le pouvoir réglementaire et le pouvoir exécutif pour toute la profession ; il cherche des garanties par un contrôle, il garde pour lui-même le pouvoir exécutif, ou il pénètre au sein des assemblées délibérantes. Ce n'est là, évidemment, qu'une solution d'attente. Mieux vaudrait réaliser au sein du pouvoir délibérant, en matière économique, cet équilibre de forces, dont nous avons parlé et qui est une garantie de justice.

Est-ce en introduisant les syndicats du personnel au sein des ententes que cet équilibre de forces sera réalisé ? *Il ne semble pas, car employés et employeurs ont généralement le même intérêt sur le terrain économique.* La limitation de la production, le maintien du prix de vente rémunérateur assurent un profit à l'entreprise et un salaire convenable au salarié.

Il faut donc chercher cet équilibre dans la confrontation d'intérêts divergents. Or une réglementation économique de la profession va léser certains intérêts : Les producteurs qui se réunissent entre eux et établissent un prix de vente élevé vont nuire *aux transformateurs et aux commerçants.* Il semble donc qu'il faille faire entrer dans le pouvoir délibérant de la profession *tous les échelons d'un même produit*, du producteur au commerçant, en passant par les intermédiaires transformateurs. Autrement dit la profession doit être largement conçue et intéresser une large

catégorie de l'économie nationale, par exemple : toutes les entreprises utilisant un même produit. Et si une réglementation intervient au sein d'une catégorie plus étroite, par exemple entre les producteurs d'un même produit, cette réglementation doit être soumise pour approbation au pouvoir délibérant de la profession toute entière.

Autrement dit, l'organisation professionnelle doit se faire à tous les étages, ceux-ci s'enchâssant les uns dans les autres et se contrôlant mutuellement.

Il reste que la profession toute entière, la corporation d'un produit, risque de créer un monopole et de léser l'intérêt des consommateurs. Il faut donc un pouvoir coordonnateur au-dessus de la profession, qui fasse la synthèse des professions et qui garde sur chacune d'elles une sorte de tutelle administrative, et qui représente et défende l'intérêt général des diverses professions.

Ce pouvoir coordonnateur n'est pas nécessairement l'État, car nous avons vu que la réglementation du travail pouvait se faire avec justice en dehors de lui. L'État intervient pour créer l'organe et lui confier un pouvoir délibérant, mais si sa création assure un équilibre des intérêts en jeu, l'État peut se dispenser d'intervenir directement ; il n'interviendra que dans le contrôle du bon fonctionnement, par un système juridictionnel bien approprié.

II. — Le pouvoir exécutif au sein de l'organisation professionnelle.

Nous avons vu qu'il existe une réglementation professionnelle émanant d'un pouvoir délibérant corporatif.

Nous avons vu dans quelles conditions cette réglementation possède le maximum d'adaptation à la profession

et aux conditions économiques : il faut un pouvoir délibérant où sont représentés tous les éléments intéressés de la profession, avec un certain équilibre entre ces éléments. Il faut en outre que cette réglementation s'applique à la généralité de la profession pour avoir le maximum d'efficacité.

Mais de ces conditions il résulte une certaine lourdeur dans le fonctionnement du pouvoir délibérant. La nécessité s'impose d'un certain *pouvoir exécutif professionnel*, qui puisse actionner et sanctionner ce pouvoir délibérant. Nous allons étudier ce pouvoir exécutif.

1^o NATURE DU POUVOIR EXÉCUTIF PROFESSIONNEL

« Comme opération de volonté, le pouvoir exécutif est essentiellement un *pouvoir de décision exécutoire*, c'est-à-dire le pouvoir de volonté qui a la vertu de transformer un projet de résolution quelconque en une décision susceptible de passer immédiatement à l'exécution. » (Hauriou, *Précis de droit constitutionnel*, éd. 1929, p. 376.)

L'essentiel du pouvoir exécutif est donc de donner un caractère exécutoire aux délibérations du pouvoir délibérant ; mais ce pouvoir a simultanément droit d'initiative pour préparer les décisions, et pour contrôler l'application de ces décisions.

Nous allons rechercher comment se caractérise le pouvoir exécutif dans la réglementation professionnelle.

2^o ANALYSE DU POUVOIR EXÉCUTIF PROFESSIONNEL

a) *Réglementation du travail.*

a') *Fonction de décision exécutoire.* — La convention collective émane, avons-nous dit, d'une assemblée déli-

bérante. Composée de syndicats d'employeurs et de syndicats du personnel, cette assemblée arrête un texte définitif de convention, le fait signer par les représentants mandatés des syndicats qui sont parties à la convention, et dès cet instant, la convention possède le caractère exécutoire, pour toutes les entreprises intéressées et leur personnel.

La réglementation issue de la convention collective est donc rendue exécutoire par la commission mixte paritaire qui l'établit. Autrement dit la fonction délibérante et la fonction exécutive sont entre les mains de la commission mixte. La fonction exécutive professionnelle est déléguée par la loi — donc par la puissance publique — à la commission mixte.

b') *Droit d'initiative.* — D'autre part le droit d'initiative dans la préparation du projet de convention appartient à l'un ou l'autre syndicat qui sera partie au contrat. L'État se refuse tout pouvoir d'initiative en l'occurrence. Ce sont les membres eux-mêmes de la commission mixte qui actionnent le pouvoir professionnel, et exercent ainsi la fonction exécutive.

Mais en cas de mauvaise volonté d'une partie, qui actionnera le pouvoir délibérant, dont nous avons signalé la lourdeur causée par les intérêts divergents des parties ? L'article 31 *va* de la loi du 24 juin 1936 dit : « A la demande d'une organisation syndicale, patronale ou ouvrière intéressée, le ministre du Travail provoquera la réunion d'une commission mixte en vue de la conclusion d'une convention collective... » C'est donc la puissance publique qui actionnera, le cas échéant, le pouvoir délibérant. L'État abandonne donc en principe à la profession la fonction

exécutive, mais *en cas de défaillance* de l'organe professionnel, il reprend cette fonction : « il provoque la réunion ».

De même si le pouvoir délibérant est impuissant à remplir sa fonction, autrement dit si les deux parties en présence n'arrivent pas à s'entendre sur un texte de convention, le pouvoir délibérant va-t-il tomber en quenouille ? Non, car « le ministre du Travail doit, à la demande d'une des parties, intervenir pour aider à la solution du différend » (art. 31 *vb*). L'État intervient à ce moment pour actionner encore le pouvoir délibérant défaillant. Il joue le rôle de *conciliateur*.

En somme suivant la loi du 24 juin 1936, tout au long de son fonctionnement, le pouvoir délibérant professionnel est étayé, secouru par le pouvoir exécutif de l'État. Celui-ci va même intervenir pour établir le texte de la convention collective et reprendre ainsi en main le pouvoir délibérant lui-même en cas de défaillance du pouvoir professionnel et cela par l'*institution de l'arbitrage*. Le ministre du Travail institue un arbitre chargé d'établir un texte de convention ; mais ce texte ne prend en effet force exécutoire, que par l'adhésion formelle des parties à la convention. La décision exécutoire reste ainsi entre les mains de la commission mixte, et on a pu voir des arbitres de marque, tels que le président du Conseil, repoussés comme arbitres ; de même la décision de l'arbitre a été parfois repoussée par une des parties à la convention.

En résumé, dans la loi sur les conventions collectives, le pouvoir exécutif professionnel est remis à une commission mixte paritaire professionnelle, dont les décisions ont par elles-mêmes force exécutoire ; et la puissance publique n'intervient que pour actionner le pou-

voir délibérant et l'aider dans son fonctionnement¹.

Cependant, dès qu'il s'agit d'étendre à la profession entière le texte d'une convention, la puissance publique reprend ses droits, et tout le pouvoir exécutif est redonné à l'État (art. 31 *vd* de la loi du 24 juin 1936).

c') *Contrôle de l'application des règlements professionnels.*

— L'*application* de la réglementation professionnelle issue d'une convention collective est laissée aux mains de la profession. Les entreprises elles-mêmes en effet exécutent les obligations résultant des conventions collectives, sous le contrôle des syndicats parties à la convention. Cette application est sanctionnée par les tribunaux civils, actionnés eux-mêmes par les syndicats. Il serait intéressant ici de posséder une juridiction spéciale, ayant participé à l'établissement de la convention elle-même et capable, en pleine connaissance de cause, de juger des différends surgissant à l'application de la convention ; il en résulterait une jurisprudence pouvant servir ensuite à l'étude et à la mise au point des futures conventions collectives.

Cette application est aidée généralement par une *commission dite de conciliation*, nommée par la commission mixte, c'est-à-dire par le pouvoir professionnel ; cette commission est chargée de veiller à la bonne application de la réglementation professionnelle, elle participe donc également du pouvoir exécutif. C'est au cas seulement où elle échoue que le différend est porté devant les tribunaux².

1. La loi du 4 mars 1938 a rendu l'arbitrage obligatoire ; désormais l'arbitre ou le surarbitre est nommé par le pouvoir professionnel, et c'est seulement en cas de défaillance de ce pouvoir que la puissance publique intervient pour la nomination du surarbitre (art. 5). En outre, les sentences du surarbitre sont obligatoires et ont force exécutoire, dès qu'elles sont déposées au greffe du Tribunal civil (art. 15).

2. La loi du 4 mars 1938 a rendu obligatoire cette commission de conciliation.

Il y a donc dans toute la loi du 24 juin 1936 sur les conventions collectives une amorce de pouvoir professionnel, tant en pouvoir délibérant qu'en pouvoir exécutif ; la puissance publique n'est là que pour suppléer à l'insuffisance ou à la défaillance de la profession. C'est pour ainsi dire la première loi qui possède ce caractère compréhensif de la profession, et qui reconnaisse le rôle que celle-ci doit jouer dans la vie des entreprises.

Précédemment, les pouvoirs publics n'avaient pas cru devoir laisser une telle initiative à la profession. Ainsi dans la loi du 23 juin 1919, il est dit que l'auteur d'un décret rendu pour l'application de la loi de huit heures devra se référer à la convention collective, qui en a introduit les modalités dans une profession déterminée. La puissance publique garde pour elle-même la force exécutoire, elle ne laisse à la profession que le pouvoir délibérant.

De même dans la loi du 29 décembre 1923 sur le repos hebdomadaire, le pouvoir délibérant est remis aux mains de la profession, qui détermine, par un « accord entre les syndicats patronaux et ouvriers » les modalités d'application de la loi ; le pouvoir exécutif reste entre les mains de la puissance publique, en l'occurrence entre les mains du préfet, qui donne force exécutoire à l'accord professionnel pour *toutes* les entreprises de la profession dans la région intéressée.

b) *Réglementation économique.*

Nous avons vu que la réglementation économique était généralement faite, au sein de la profession, par les groupements patronaux, constituées en syndicats, en cartels ou en ententes professionnelles.

Étant donné les formes juridiques variées de ces organisations, il nous faut étudier pour chaque cas la fonction exécutive professionnelle.

a') *Le cartel*. — Dans le cartel ordinaire, il y a simple convention passée entre des producteurs ; la même assemblée, qui a pouvoir délibérant, possède également la fonction exécutive : la signature des chefs d'entreprises qui sont partie au cartel suffit à donner à celui-ci la force exécutoire.

La faiblesse de cette forme de cartel, où le pouvoir exécutif et le pouvoir délibérant sont détenus par une même assemblée, a conduit à la formule du cartel-syndicat de vente (Martin-Saint-Léon, *op. cit.*, p. 27). L'assemblée délibérante nomme alors un pouvoir exécutif différent d'elle-même : un bureau de vente, qui assure la gestion commerciale de toutes les entreprises du cartel ; ce bureau achète à l'entreprise toute sa production et en exécute la vente. Cette forme est évidemment dangereuse pour l'autonomie de l'entreprise, et elle s'est très peu développée ; elle ressemble étrangement au trust, dont on sait les erreurs économiques.

b') *Les ententes*. — Dans les ententes professionnelles libres, décrites par M. Piettre (*op. cit.*), celui-ci nous montre la tendance actuelle de ces ententes à constituer au-dessus de l'assemblée délibérante un *comité arbitral*, qui devient un véritable pouvoir exécutif. On s'est très vite aperçu en effet de la fragilité et du manque de souplesse d'une assemblée délibérante et exécutive, et on tend à confier au comité arbitral une large initiative pour l'application de la réglementation émise par le pouvoir délibérant, réglementation dont nous avons dit qu'elle devait être

complexe pour s'adapter à la réalité économique. C'est ainsi que ce comité arbitral est amené, outre son rôle juridictionnel, à fixer les quantums de vente de chaque entreprise (ententes de la métallurgie). Ce comité arbitral est plus justement appelé *comité de gestion* dans l'entente des Houillères « avec faculté de remettre les questions litigieuses à un expert ou un arbitre » (Piettre, *op. cit.*, p. 36). On voit ici se dissocier un troisième pouvoir, au sein de la profession, le pouvoir juridictionnel.

Dans les ententes obligatoires telles qu'elles étaient prévues par le projet Marchandeaup-Flandin, la réglementation était seule laissée à l'initiative de la profession ; la fonction exécutive restait à la puissance publique : « Le ministre pouvait, dans des conditions déterminées, étendre ces accords à toute la profession. » Il était prévu en outre un comité d'arbitrage, qui « jugeait sans appel de la recevabilité de la demande, eu égard aux majorités et aux fins poursuivies par l'entente ». Ce n'était qu'après avis de ce comité que le ministre pouvait prendre son décret. On peut donc dire que ce comité d'arbitrage participait au pouvoir exécutif, à la manière des bureaux de ministère, mais ce comité échappait à la profession et restait aux mains de l'État.

Dans le cas de la loi sur la chaussure du 22 mars 1936, la réglementation a été établie par le gouvernement et imposée par la loi. Il n'y a donc délégation ni du pouvoir exécutif ni même du pouvoir délibérant. Ceci est dû à la gravité de la situation économique de cette profession, qui demandait des mesures très sévères et immédiates.

Dans les comités professionnels de la pêche, l'organisation est plus complète. Le comité professionnel, où se

trouvent d'ailleurs des représentants de l'État, établit la réglementation professionnelle, et possède donc le pouvoir délibérant, mais cette réglementation ne devient exécutoire que par la sanction du ministre ou de son représentant. Le pouvoir exécutif professionnel reste ainsi entre les mains de la puissance publique.

En résumé, dans la réglementation du travail, par la loi sur les conventions collectives du 24 juin 1936, il existe au sein de la profession un pouvoir exécutif, détenu par la commission mixte paritaire. Du fait qu'au sein de cette commission s'affrontent des intérêts divergents, avec une force égale, il y a chance pour que la réglementation issue de cette assemblée présente le maximum de justice et d'équité. L'État n'a donc pas hésité à lui confier une certaine fonction exécutive.

Dans la réglementation économique, les intérêts des patrons et de leur personnel sont identiques, à tel point que l'État n'a jamais jugé utile d'introduire dans l'assemblée délibérante, avec voix délibérative, des éléments du personnel. Par contre il n'existe pas, au sein des assemblées délibérantes, de forces qui puissent s'équilibrer et donner toute garantie d'équité comme ci-dessus. La réglementation issue des ententes risque fort de tourner au monopole et de nuire à l'intérêt général. L'État hésite donc à lui confier le pouvoir exécutif professionnel. Tantôt il n'accorde à la profession ni pouvoir délibérant, ni pouvoir exécutif ; tantôt il lui accorde pouvoir délibérant, mais conserve toute fonction exécutive professionnelle, tantôt il concède une partie de son pouvoir exécutif mais garde au moins un droit de veto. Il conserve seulement la tutelle administrative quand il trouve la garantie d'une

réglementation équitable, par exemple quand, dans une même assemblée délibérante, se trouvent des représentants de professions complémentaires, des producteurs et des transformateurs, permettant l'équilibre des deux forces économiques opposées : production et consommation.

3° POUVOIR ADMINISTRATIF PROFESSIONNEL

En plus de sa fonction de décision exécutoire, le pouvoir exécutif possède une fonction administrative, qui se scinde en deux : a) l'application des règlements professionnels ; b) la gestion de certains services.

a) *Application des règlements professionnels.* — Dans la réglementation du travail, cette fonction est confiée aux entreprises elles-mêmes, qui sont aidées dans leur tâche par la commission de conciliation nommée dans la convention collective. Dans la réglementation économique le comité d'arbitrage de l'entente, ou le bureau des ventes du cartel sont chargés de l'application des accords. Dans les comités professionnels, c'est le comité professionnel lui-même qui est chargé de surveiller l'application des règlements et d'en régler les détails.

b) *Gestion de services professionnels.* — Des services professionnels peuvent être pris en gestion par la profession ; au point de vue social : placement de main-d'œuvre, instruction professionnelle et apprentissage, assurances sociales, secours aux chômeurs, œuvres d'hygiène et d'assistance en faveur des salariés et de leurs familles ; dans l'ordre économique : services de renseignements juridiques, techniques et commerciaux, laboratoire commun, assurances mutuelles, coopératives d'achat et de vente.

Les syndicats divers se sont toujours occupés de la

création de l'un ou l'autre de ces services ; ils ont, sur ce domaine, une grande initiative, un certain pouvoir discrétionnaire. Leurs efforts restent cependant dispersés, souvent insuffisants, et l'État n'est intervenu que par carence de la profession.

La fonction administrative existe au sein de la profession, et l'État l'abandonnerait volontiers entièrement à la profession ; c'est dans la gestion des services que la collaboration du personnel et des chefs d'entreprise serait également le plus facile. La gestion peut se faire d'ailleurs sur la base paritaire sans que les patrons semblent y voir en général le moindre inconvénient.

Dans l'ordre économique, la fonction administrative est l'apanage exclusif des syndicats patronaux ; elle pourrait se développer davantage, les entreprises isolées n'ayant généralement pas les moyens d'établir eux-mêmes ces services.

III. — Le pouvoir juridictionnel au sein de la profession.

Le pouvoir juridictionnel est le pouvoir de régler les conflits d'ordre individuel ou d'ordre collectif surgissant au sein de la profession. Nous l'étudierons séparément dans la réglementation du travail et dans la réglementation économique.

1^o RÉGLEMENTATION DU TRAVAIL

Le rôle du juge ou de l'arbitre chargé de régler le conflit est tout différent suivant qu'il s'agit d'un conflit individuel ou d'un conflit collectif.

Si le conflit est d'ordre individuel, le rôle du juge est de « dire le droit », c'est-à-dire d'interpréter pour le cas

présenté la convention collective ou toute autre réglementation professionnelle.

Si le conflit est d'ordre collectif, le rôle du juge ou mieux de l'arbitre n'est plus de dire le droit mais de statuer en équité¹ ; l'arbitre doit en effet établir de sa propre autorité une ou plusieurs propositions d'une convention collective, sur lesquelles syndicats patronaux et ouvriers n'arrivent pas à se mettre d'accord. C'est un rôle plus difficile et plus délicat que le précédent ; il demande une grande compétence et plus encore une grande autorité morale de la part de l'arbitre ; sa décision n'intéresse plus un ou deux individus, mais bien toute la profession ; elle devient une véritable réglementation applicable à la profession (Brèthe de la Gressaye, p. 93 et suiv., *Le Syndicalisme*, Sirey, 1931).

Quand l'arbitrage est facultatif (loi du 24 juin 1936), le pouvoir professionnel peut refuser la réglementation édictée par l'arbitre ; la profession n'est pas dessaisie de son pouvoir délibérant ni de son pouvoir exécutif ; il faut la signature des syndicats au bas de la sentence de l'arbitre pour que cette sentence s'applique à la profession.

Quand l'arbitrage est obligatoire (loi du 4 mars 1938), l'arbitre supprime le pouvoir professionnel ; la profession est pratiquement dessaisie de son pouvoir délibérant et de son pouvoir exécutif en faveur de l'arbitre.

Dans la loi du 24 juin 1936, la loi n'a pas retiré à la profession le pouvoir délibérant et exécutif ; elle a laissé l'arbitrage facultatif, en déclarant seulement qu'en cas

1. L'article 9 de la loi du 4 mars 1938 distingue les conflits collectifs d'ordre juridique, où l'arbitre juge selon le droit commun, et les conflits collectifs d'ordre non juridique, où l'arbitre statue en *équité*.

de non-accord « sur une ou plusieurs dispositions, à introduire dans la convention collective, le ministre du Travail doit, à la demande d'une des parties, intervenir pour aider à la solution du différend ». Le ministre du Travail aide donc à la solution sans pouvoir imposer son arbitrage.

En pratique le ministre nomme un arbitre, ou fait choisir un arbitre par les syndicats et nomme un surarbitre. Ce système ne semble guère pratique ; tant que le surarbitre a été choisi parmi les personnalités jouissant d'une grande autorité, la décision arbitrale a été acceptée par la profession dans 90 p. 100 des cas ; mais peu à peu l'abondance des conflits a nécessité la nomination d'arbitres de moindre autorité, et on a vu des patrons protester contre le choix par le Ministre d'un fonctionnaire affilié à la C. G. T. pour arbitrer un conflit. Après un an de fonctionnement du système, le gouvernement avait envisagé d'instituer une magistrature spéciale appuyée sur une section spéciale du Conseil d'État, et qui serait chargée du rôle juridictionnel. Cette solution semble fort intéressante, parce qu'elle éloigne le pouvoir juridictionnel de la politique¹.

Faut-il dénier à la profession tout pouvoir juridictionnel ? Certes non ; que dans les grands conflits, le pouvoir juridictionnel soit remis à une juridiction d'État, d'accord ; mais pour bien des conflits limités et surtout pour les conflits d'ordre individuel il serait souhaitable que la profession conserve le pouvoir juridictionnel. Aussi dans beaucoup de conventions collectives, et conformément à la loi du 24 juin 1936, une commission dite de concilia-

1. Suivant la loi du 4 mars 1938, il est institué un système d'arbitrage obligatoire, avec arbitres nommés par les parties et surarbitre nommé par les arbitres, ou à défaut d'entente parle préfet ou le ministre (article 5) En outre, est instituée une cour supérieure d'arbitrage indépendante du Conseil d'État (art. 14).

tion a été nommée pour résoudre tous les conflits pouvant naître à l'occasion de la dite convention ; nous avons vu que cette commission explicite la réglementation issue de la convention pour tous les détails d'application qui n'ont pu se trouver traités dans le texte même de la convention ¹.

3° RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

a) *Cartels.*

Dans le cartel ordinaire (Martin-Saint-Léon, *op. cit.*, p. 40), le syndicat qui a fait le cartell surveille lui-même les entreprises qui sont parties au cartel : « En cas de contravention, le syndicat remplit les billets à ordre signés d'avance par le syndicat, et y inscrit l'amende encourue, puis met le billet en circulation. » C'est donc le syndicat lui-même qui possède le pouvoir juridictionnel.

Il est avéré cependant que la forme ordinaire des cartels rend difficile la *surveillance* des entreprises, et que souvent des ristournes et des rabais clandestins consentis par les entreprises à leur clientèle échappent au contrôle du syndicat.

Pour cette raison, les cartels prennent volontiers une forme plus organique, à pouvoir exécutif renforcé, par exemple en constituant une société de vente, par où passent toutes les commandes des entreprises cartelisées.

b) *Ententes professionnelles.*

Plus souple est la formule des ententes industrielles du type de la métallurgie française ; pour éviter la difficulté de contrôle d'un prix de vente uniforme, la réglementation se fait sur le quantum de production. Le comité

1. Par la loi du 4 mars 1938, la commission de conciliation a été rendue obligatoire.

arbitral, qui possède la fonction exécutive, possède en outre la fonction juridictionnelle ; il est chargé en effet de régler les différends, qui surviennent entre les membres du comptoir (Piettre, *op. cit.*, p. 28) : « Les arbitres pourront, en cas de réclamation d'un des adhérents, communiquer à l'intéressé, sous leur responsabilité, les mémoires et documents recueillis auprès des autres usines. D'autre part, dans le cours de leur application, les décisions des arbitres pourront être soumises à révision, soit sur l'initiative des arbitres eux-mêmes, soit sur la demande de l'intéressé ou d'autres membres de l'entente. »

Le pouvoir juridictionnel est donc laissé à la profession, et organisé par le comité arbitral nommé par l'entente. D'autre part le rapport intime qui existe entre les détenant du pouvoir exécutif et les détenant du pouvoir juridictionnel permet d'adapter au mieux la réglementation professionnelle établie par l'entente.

Dans les ententes obligatoires prévues par le projet Flandin-Marchandeau, le plan primitif prévoyait « un vaste contrôle du ministre du Commerce et du gouvernement », ce qui tendait à abandonner le pouvoir juridictionnel à l'État. Nous comprenons fort bien qu'en dernier ressort, l'État possède le pouvoir juridictionnel, mais nous ne voyons pas pourquoi en premier ressort, et pour les menus détails de la vie corporative ou professionnelle, la profession n'organiserait pas dans son sein un système de juridiction.

Dans l'entente du sucre, établie par le décret du 8 août 1935, il est prévu des amendes pour qui contreviendrait au décret, et la juridiction est remise aux tribunaux ordinaires ou civils. Là encore la juridiction est remise entièrement entre les mains de la puissance publique.

Dans le comité des pêches maritimes, objet du décret du 14 janvier 1936 (Piettre, *op. cit.*, p. 209) « les décisions de cet organisme ne sont exécutoires qu'après approbation du ministre de la Marine marchande, qui, pour en assurer l'application, peut prescrire toutes mesures éventuelles nécessaires ».

Il semble que dans ce cas, la juridiction compétente soit celle des tribunaux administratifs. La juridiction échappe donc à la profession de façon complète. Si nous comprenons fort bien que le Conseil d'État ait son mot à dire en dernier ressort sur l'application de règlements où le ministre est intervenu et a donné force exécutoire, nous ne saisissons pas pourquoi la profession, qui a établi elle-même les dits règlements sous le simple contrôle de l'État, n'est pas associée à l'application de ces règlements.

Pour résumer ce que nous venons de dire, nous constatons que là où la profession a établi, par un pouvoir discrétionnaire, une réglementation professionnelle, elle instaure en son sein une juridiction, et un même organe détient souvent le pouvoir exécutif et le pouvoir juridictionnel. Quand l'État contrôle la dite réglementation, il s'adjudge généralement le pouvoir juridictionnel ; cependant dans la réglementation du travail, il reconnaît volontiers à la profession le droit de juger en premier ressort, par une commission dite de conciliation, les différends qui s'élèvent dans l'application de la réglementation.

CHAPITRE III

LE POUVOIR D'ÉTAT

§ I

DÉFINITION DE L'ÉTAT

Dans son Précis de Droit constitutionnel (*op. cit.*, p. 78), M. Hauriou définit ainsi l'État : « Le gouvernement central d'une nation chargée de l'entreprise de la chose publique. »

M. Brocard (*Les conditions générales de l'activité économique*, Sirey, 1934, p. 260) donne une définition légèrement différente : « L'État est un ensemble de pouvoirs, qui émanent de la nation, et qui ont pour mission de coordonner son activité. »

Ces deux définitions reviennent au même, et peuvent se confondre en une seule. L'État est le pouvoir souverain de la nation chargé de l'intérêt général.

C'est un pouvoir assorti d'une fonction.

I. — L'État est un pouvoir.

M. Hauriou dénomme l'État un *gouvernement central*, c'est-à-dire une autorité souveraine, un pouvoir placé au-dessus de tous les autres pouvoirs de la nation, et en particulier au-dessus du pouvoir d'entreprise et du pouvoir professionnel. C'est le sommet de la hiérarchie des pouvoirs et c'est par ailleurs le seul pouvoir qui, au sein de la nation, possède le pouvoir de contrainte.

Ce pouvoir central s'exerce sur la *Nation*. Suivant M. Hauriou, le phénomène capital dans la genèse de l'État (*op. cit.*, p. 79), c'est « la formation ethnique d'une communauté nationale, qui normalement précède et appelle la formation du gouvernement de l'État ». Cette communauté nationale est basée sur une communauté de race, de langue, d'habitat, de religion, de traditions historiques. En sorte que le pouvoir d'État s'exerce sur des personnes, sur une *population*, en même temps d'ailleurs que sur un *territoire*. La compétence du pouvoir d'État est plus grande sur les personnes et les biens du territoire que sur les personnes de la communauté nationale situées hors du territoire.

La communauté nationale, qui est d'abord et avant tout une *communauté spirituelle* (Hauriou, *op. cit.*, p. 83), engendre une *communauté d'intérêts* : « Les nationaux mettent en commun des apports pour obtenir des résultats ; ils sont prêts à consentir des sacrifices en commun pour une cause commune ; des sacrifices en efforts et en dévouement d'abord, en argent et en biens ensuite ; prêts à faire bataille et insurrection commune, et aussi bourse commune jusqu'à un certain point. »

Les intérêts particuliers doivent se conformer à cette cause commune, à cet intérêt commun. De cet intérêt commun, le gouvernement central est chargé, car il a l'entreprise de la chose publique, c'est-à-dire la gérance de certains intérêts généraux sous forme de services publics, ainsi que le souci et la charge de faire accorder les intérêts particuliers avec l'intérêt général. De cette dernière fonction, découle pour l'État un rôle très important dans la vie des entreprises.

II. — Fonction de l'État : l'intérêt général.

Le pouvoir de l'État est discrétionnaire, ou souverain en ce sens qu'il est au sommet de la hiérarchie des pouvoirs, mais il reste soumis à une fonction, qui justifie cette large et complète autonomie du pouvoir d'État : il est chargé de l'*intérêt général*.

C'est ce que M. Hauriou exprime en disant que le pouvoir gouverne par la création de l'ordre et du droit (*op. cit.*, p. 16) : « Tout pouvoir qui veut durer est obligé de créer un ordre de choses et un droit positif qui ne s'écartent pas du droit naturel au point de pousser les sujets à la révolte. » Si donc le pouvoir d'État se détourne de l'intérêt général pour satisfaire des intérêts particuliers, ou s'il ne cherche pas à harmoniser ces intérêts particuliers, s'il favorise un groupe plus qu'un autre, il risque fort d'amener de graves mécontentements, une désapprobation des sujets et un changement de majorité en sa défaveur. En pratique le pouvoir d'État doit donc se conformer le plus strictement possible à l'intérêt général. Reste à définir ce qu'on entend par intérêt général.

A) ORDRE SOCIAL ET JUSTICE SOCIALE

M. Hauriou distingue l'ordre social et la justice sociale ; et nous allons voir que l'ordre social se confond en pratique avec l'intérêt général, à la condition que l'État cherche toujours à introduire prudemment « le maximum de justice sociale dans cet ordre ».

L'ordre social tel que l'entend M. Hauriou, c'est « l'organisation de la société sur certaines bases, en vue d'assurer au mieux la subsistance du groupe, de faire l'entre-

prise d'une civilisation, et aussi en vue d'obtenir, par des équilibres appropriés le mouvement lent et uniforme de l'ensemble des situations et relations sociales ».

L'ordre social a donc un double but : la stabilité des institutions et la prospérité générale.

La justice sociale a un but tout différent : elle requiert « une égalité ou tout au moins une proportionnalité entre les hommes dans la jouissance du bien » (Hauriou, *op. cit.*, p. 36). Le bien s'entend du bien spirituel, mais aussi des richesses matérielles, et c'est là que se font plus fortes les revendications des groupes défavorisés. Ainsi, dans le domaine monétaire, l'ordre social exige une stabilisation de la monnaie au cours imposé par les changes et par les crises financières, tandis que la justice exige le retour à l'étalon-or ou tout au moins l'indemnisation des anciens créanciers.

Avec M. Hauriou nous sommes d'avis que l'ordre social est plus précieux que la justice, d'autant plus que celle-ci est plus facile à définir théoriquement qu'à concevoir dans la pratique. La notion de justice évolue en effet, et ce qui était considéré au cours du XIX^e siècle comme conforme à la justice ne l'est plus maintenant ; le fait est typique dans la question du salaire, qui comporte maintenant, en toute justice, le salaire familial et l'assurance contre les risques sociaux ; la justice n'exigeait ni l'un ni l'autre au XIX^e siècle ; mais depuis cette époque, l'État a explicité le droit naturel et précisé, à la suite des moralistes et des théologiens, la nouvelle notion de salaire juste.

L'intérêt général semble donc se confondre avec l'ordre social, à condition que cet ordre social soit constamment pénétré d'une meilleure justice sociale. L'État a pour rôle

de doser l'ordre social avec des améliorations sociales amenant plus de justice, et compatibles avec l'armature de la société. Des mesures de justice sociale trop rapides risquent d'ébranler la solidité de la société et d'amener plus de mal que de bien, une plus grande injustice ou une plus grande misère. Les mesures trop lentes ou tardives risquent de rendre privilégiée une catégorie de citoyens au détriment des autres, et d'amener, par une vive réaction, des troubles dans l'ordre social. Une évolution lente et pondérée des institutions dans le sens d'une plus grande justice est donc désirable.

B) ROLE RESPECTIF DES INDIVIDUS ET DES INSTITUTIONS
DANS LA RECHERCHE DE L'INTÉRÊT GÉNÉRAL

L'État n'est pas seul à contribuer à l'intérêt général. C'est d'abord aux institutions et aux individus qu'il appartient d'accorder leurs intérêts propres avec l'intérêt général.

L'individu est le grand facteur de richesse, non seulement pour lui-même, mais encore pour le groupement dont il fait partie, pour la nation où il s'agrège. Il est un facteur de premier plan dans la recherche de l'intérêt général. C'est bien ce que déclare M. Hauriou (*op. cit.*, p. 45) : « Au premier plan des moyens d'action dont dispose la civilisation sédentaire pour la recherche de l'ordre social se placent les énergies des consciences individuelles ».

L'individu isolé ou groupé, dans l'entreprise ou dans l'institution, est l'agent principal de recherche de l'intérêt général. Dans la recherche de l'ordre social, l'entreprise individualiste pour la production économique demeure au premier plan, et les entreprises des groupes sociaux

demeurent à l'arrière-plan, même celle de l'État. Cela est signifié très clairement par ce simple fait que le droit privé, qui est celui de la vie privée individualiste, est considéré comme constituant le droit commun, et que le droit public, quelle que soit son importance, s'articule au système en qualité d'exception au droit commun. » (Hauriou, *op. cit.*, p. 48.)

Et qu'on ne dise pas que cette activité des individus isolées ou groupés amène de la confusion et du désordre : les activités individuelles s'enchâssent les unes dans les autres et font un ensemble harmonieux. Les cités n'ont pas attendu qu'un plan d'embellissement leur fût imposé pour se développer de manière logique et ordonnée, sous la simple impulsion des initiatives privées. Non que le plan d'embellissement ne soit devenu nécessaire par le développement rapide et précipité des villes, et les nouvelles conditions d'hygiène urbaine ; mais nous voulons dire qu'il existe en dehors et avant l'État un ordre, « un ordre en puissance, qui chemine dans l'esprit des hommes à l'intérieur du pouvoir et de la liberté » (Hauriou, *op. cit.*, p. 5).

C) RÔLE DE L'ÉTAT

DANS LA RECHERCHE DE L'INTÉRÊT GÉNÉRAL

Quel est donc le rôle de l'État dans la recherche de l'intérêt général, ou dans la réalisation de l'ordre social ? Il sera triple (Hauriou, *op. cit.*, p. 49).

a) *Protéger* la société individualiste par son gouvernement, et lui assurer la paix et l'ordre au dedans et au dehors ; c'est un rôle de police et de sécurité, de façon qu'individus et institutions (entreprises, etc.) puissent travailler en paix au service de l'intérêt général.

b) *Suppléer* à l'insuffisance de l'initiative privée, en créant des services par son administration.

Dans quelle proportion et jusqu'à quelles limites doivent se développer l'Administration et les services publics ? Il serait trop long de discuter sur ce point qui sort d'ailleurs de notre sujet. On peut dire cependant avec M. Renard (*Théorie de l'Institution*, p. 557) que l'État doit avoir une force suffisante au regard de l'initiative privée ; et qu'une certaine proportion harmonieuse doit être maintenue entre la masse de la vie privée et la masse de la vie publique : « A tout accroissement de puissance des forces de la vie privée et surtout de la vie économique, — concentration des capitaux ou solidarité prolétarienne, — doit répondre du côté de l'État un renforcement symétrique. L'État pour remplir sa mission vis-à-vis du bien commun (intérêt général) doit être attentif à ne pas se laisser écraser par le poids des puissances économiques. Or l'État trouve sa principale force, au regard de celles-ci, dans l'importance des services qu'il dirige et dans les parties de la population laborieuse qu'il emploie dans ses services et qu'il tient dans les cadres de la fonction publique. On conçoit donc que l'État soit amené, selon les circonstances, à créer des services en vue de se consolider lui-même : c'est la limite extrême de l'extension des services publics. »

c) *Contrôler les énergies individuelles* et en réprimer les écarts, afin qu'elles restent conformes à l'intérêt général. Et en même temps *coordonner* ces activités pour le plus grand bien de l'intérêt général.

Nous allons développer ce point de vue, les deux premiers ne rentrant pas dans notre étude.

§ II

INTERVENTION DE L'ÉTAT DANS LE DOMAINE
DU TRAVAIL

I. — Modes d'intervention de l'État.

Pour remédier aux excès ou à l'insuffisance du pouvoir d'entreprise, l'État est amené à intervenir dans le domaine du travail (voir Brocard, *op. cit.*, p. 209).

L'État intervient de deux façons : 1^o dans la répartition des salaires et des charges sociales ; 2^o dans les conditions de travail.

On ne peut nier que le pouvoir d'entreprise, laissé à lui-même, comme il le fut au XIX^e siècle, n'ait pas réussi à introduire dans le monde industriel et dans l'ordre social, le maximum de justice ; qu'en particulier le taux des salaires ne fut resté plus bas que ne le permettaient les conditions économiques.

Il appartenait au pouvoir d'État, gardien de l'intérêt général, et compétent plus que toute autre institution pour introduire le maximum de justice dans l'ordre social, de remédier à ce défaut, et de modifier dans un sens plus équitable, et de manière prudente, la répartition des salaires et revenus de l'entreprise. Durant tout le XIX^e siècle l'État est intervenu par des lois successives pour améliorer le sort des travailleurs. C'est de cette intervention législative qu'est sorti le Code du travail, dont on sait l'abondante matière. Pour ce faire, le pouvoir d'État a employé trois méthodes qui se complètent heureusement.

A) MÉTHODE DE LA RÉGLEMENTATION

L'État a édicté des *lois* en vue de l'amélioration des conditions de travail et des salaires : limitation de la durée de travail, lois sur les accidents de travail, mesures diverses d'hygiène et de sécurité, etc. ; et il a chargé le pouvoir d'entreprise de l'application de ces mesures législatives, tout en gardant par ses tribunaux civils, et par ses agents directs (le corps des inspecteurs du travail) le contrôle de cette application. Toute initiative a donc été laissée à l'entreprise, tandis que le pouvoir juridictionnel est resté entre les mains de la puissance publique, le tribunal des prud'hommes et le tribunal du commerce exceptés. Ces deux derniers tribunaux constituent un heureux effort vers la réalisation en premier ressort d'un tribunal professionnel, d'un contrôle juridictionnel aux mains de la profession.

B) MÉTHODE INSTITUTIONNELLE

Le pouvoir d'État ne réglemente plus lui-même dans cette méthode ; il s'efforce de reconstituer au sein de la profession un *pouvoir professionnel*, particulièrement sous la forme des syndicats. Il donne à ce pouvoir professionnel un cadre juridique, une autorité et une compétence. Mais il laisse à l'initiative privée le soin de réaliser le pouvoir professionnel lui-même. Dès que ce pouvoir est réalisé, il lui donne une compétence de plus en plus étendue : droit de représenter la profession, droit d'ester en justice pour défendre les intérêts généraux de la profession, droit de coalition et de grève à défaut de recours à l'arbitrage obligatoire. La loi sur les contrats collectifs du 24 juin 1936,

vient heureusement compléter cete compétence du pouvoir professionnel, en permettant aux commissions mixtes paritaires de réglementer la profession dans une large mesure.

C) MÉTHODE DE LA CRÉATION DE SERVICES

Dans cette troisième méthode, le pouvoir d'État conserve la fonction législative, exécutive et juridictionnelle : il crée des services et en assure lui-même la gestion, en collaboration toutefois avec le pouvoir d'entreprise et le pouvoir professionnel. Sans doute serait-il préférable que le pouvoir d'État décentralise davantage de pareils services, et donne un rôle plus important à la profession dans leur gestion ; d'autant que ces services, loin d'être dans leur gestion une occasion de friction entre les divers éléments de l'entreprise, sont au contraire, nous l'avons dit, une heureuse occasion de collaborer. Il en est ainsi aussi bien pour le service des assurances sociales, que sur le terrain de l'apprentissage, de l'enseignement professionnel et du placement. Le pouvoir d'État pourrait sans doute, après avoir émis une loi organique sur ces divers terrains, confier l'exécution de cette loi à la profession, et ne conserver pour lui-même que le contrôle juridictionnel.

III. — Orientation du pouvoir d'État vers la méthode institutionnelle.

Au fur et à mesure que se précise la nécessité d'un pouvoir professionnel, et que ce pouvoir professionnel prend corps ; au fur et à mesure également que la collaboration

devient une chose réalisable dans bien des circonstances, il semble que le pouvoir d'État oriente son action vers la méthode institutionnelle.

a) *Loi de 8 heures, du 23 juin 1919.*

Dans cette loi, l'État se réserve la fonction exécutive, en ce sens qu'il donne force exécutoire à la loi professionnelle à l'aide d'un décret. Mais il laisse une partie de la fonction réglementaire à la profession. Le décret d'application de la loi dans une profession déterminée, devra se référer à la convention collective élaborée à cet effet au sein de la profession. Le pouvoir d'État n'est pas obligé de reproduire *in extenso* les modalités de la convention collective, mais il tient compte de ces modalités et « doit s'y référer ».

b) *Loi sur le repos hebdomadaire, du 11 juin 1917.*

Ici la profession joue un rôle plus important que ci-dessus : le pouvoir professionnel *rédige* la réglementation fixant le jour et la durée du repos hebdomadaire ; le pouvoir d'État, dont le préfet est le mandataire en l'occurrence, *sanctionne* cette réglementation et la rend exécutoire pour toutes les entreprises de la profession dans la circonscription intéressée. Le pouvoir d'État *doit se conformer à la règle élaborée par la profession* ; il abandonne donc son pouvoir et sa fonction réglementaire.

c) *Loi sur le repos hebdomadaire
dans le commerce de détail du 29 décembre 1923.*

Comme précédemment, le pouvoir d'État représenté par l'autorité administrative, est *lié* par la décision du

pouvoir professionnel. Il possède cependant un pouvoir propre de tutelle administrative : le préfet n'est pas obligé de prendre un arrêté de fermeture des magasins ; il ne le fait que sous sa propre responsabilité, et en tant que gardien des intérêts du public (voir *Semaines sociales d'Angers*, p. 135), (*Circulaire* du 5 février 1924). Il a un contrôle de vérification de l'accord syndical, pour voir si celui-ci est bien l'expression de la majorité des entreprises intéressées. Il délimite la région d'application de l'arrêté et le complète par les mesures qu'il juge utiles dans l'intérêt général. Le pouvoir d'État garde ici un rôle important de tutelle sur le pouvoir réglementaire de la profession, en même temps que la fonction exécutive ; la raison en est que les syndicats de commerçants comportent seulement des représentants des employeurs ; il n'y a pas cet équilibre de forces et d'intérêts que nous avons jugé nécessaire pour apporter, dans la réglementation issue de son sein, le maximum de justice et le maximum de conformité à l'intérêt général.

Dans cette même loi, l'État conserve un rôle de juridiction important. Le pouvoir d'État entoure la réglementation professionnelle de toutes sortes de voies de recours devant les tribunaux administratifs et judiciaires. Ainsi l'État garde le contrôle du bon établissement et du bon fonctionnement des règles professionnelles.

d) *Loi du 24 juin 1936 sur les conventions collectives.*

La convention collective, telle qu'elle est prévue par la loi du 24 juin 1936 est, nous l'avons vue, une véritable réglementation professionnelle établie par la profession. Dans cette loi, le pouvoir d'État se réserve : 1° un rôle

d'arbitrage et de conciliation, au cas où l'entente ne se réalise pas au sein de l'assemblée mixte paritaire. Ce rôle est évidemment provisoire, si l'on en juge par les divers projets d'arbitrage qui sont en cours dans les sphères parlementaires ¹ ; 2° le pouvoir d'État se réserve d'autre part d'étendre à toute la profession la réglementation professionnelle issue de la convention collective.

Alors que dans les lois précédentes, l'objet de la réglementation professionnelle était étroitement limité, il est ici très étendu : salaire minimum, congés payés, etc. On sent que l'État ayant, par la composition même du pouvoir professionnel, accumulé les garanties de conformité à l'intérêt général des décisions réglementaires du pouvoir professionnel, n'a pas hésité à confier à celui-ci une large compétence. Il est à souhaiter que dans la loi sur l'arbitrage obligatoire, le rôle de la profession reste important ².

§ III

INTERVENTION DE L'ÉTAT DANS LE DOMAINE ÉCONOMIQUE

Dans le domaine économique, le rôle du pouvoir d'État peut se ramener aux quatre chefs suivants :

- 1° Remédier aux abus de pouvoir de l'entreprise ;
- 2° Remédier aux déficiences du pouvoir d'entreprise ;
- 3° Contrôler le pouvoir professionnel pour qu'il reste conforme à l'intérêt général ;
- 4° Remédier aux déficiences du pouvoir professionnel.

1. La loi du 4 mars 1938 a institué l'arbitrage obligatoire.

2. Dans la loi du 4 mars 1938, le rôle de la profession est prépondérant pour la nomination des arbitres (art. 3). Le surarbitre est choisi par les arbitres, sur une liste dressée par la commission paritaire qui a établi la convention collective (art. 4).

I. — Remède aux excès de pouvoir de l'entreprise.

Sur ce terrain, l'État doit : a) lutter contre la concurrence déloyale, b) lutter contre la concurrence inégale, c) accorder l'activité du pouvoir d'entreprise avec l'intérêt général.

a) *Lutte contre la concurrence déloyale.*

L'intérêt personnel, s'il est un excellent stimulant de l'entreprise est parfois mauvais conseiller ; plutôt que d'employer des moyens honnêtes pour accroître l'écart entre le prix de revient et le prix de vente, certains chefs d'entreprise tentent de réaliser de fructueux bénéfices par une certaine déloyauté dans les produits ou dans les transactions commerciales. Nous désignons ces deux procédés sous le nom de concurrence déloyale. Or cette concurrence déloyale, outre qu'elle rend précaire la vie des entreprises honnêtes, va à l'encontre de l'intérêt général. C'est le cas trop fréquent de la falsification des produits, spécialement des produits alimentaires. Il appartient à l'État d'organiser le système de répression des fraudes, par une réglementation appropriée (quantité d'eau admise dans un litre de lait, tolérance dans les poids et mesures, etc.) et par un service d'inspection et de répression devant les tribunaux.

La profession a d'ailleurs son rôle à jouer dans cette lutte contre la concurrence déloyale, car l'intérêt collectif de la profession est compromis par cette déloyauté des produits et des transactions, et il appartient au pouvoir professionnel de défendre cet intérêt collectif. Elle le fera généralement en provoquant la répression devant les

tribunaux et en se portant partie civile. Elle peut le faire également en créant elle-même des services ; par exemple les services de conditionnement rattachés à diverses chambres de commerce des régions textiles, où se fait officiellement en laboratoire la vérification du pourcentage d'humidité des produits textiles, la vérification des poids, etc. La profession peut être une aide précieuse de l'État dans son action contre la concurrence déloyale.

b) *Lutte contre la concurrence inégale.*

Dans la compétition économique, les grandes entreprises ont tendance à l'hégémonie et se trouvent trop avantagées sur les petites entreprises ; l'écrasement de celles-ci serait souvent désastreux pour l'intérêt général et l'État doit intervenir pour rétablir un certain équilibre et une certaine égalité. Ainsi l'État est amené à protéger et encourager la petite entreprise, la petite propriété, la petite épargne. Pour la petite entreprise et l'artisanat, il crée des dégrèvements fiscaux, des facilités de crédit, des préférences dans les adjudications publiques, des modalités spéciales dans l'application des lois sociales. Pour la petite propriété, il instaure le crédit immobilier, certains dégrèvements fiscaux, des privilèges dans les baux et loyers. Pour la petite épargne il crée des caisses d'épargne et des lois de protection.

c) *Accord de l'entreprise avec l'intérêt général.*

C'est ce que l'on pourrait appeler encore le contrôle de la moralité de l'entreprise, ou de sa rationalité. Nous avons vu que l'entreprise devait accomplir un *service social*. Si elle s'y dérobe, ou si elle a un objet illicite, l'État doit

intervenir pour supprimer, amodier, contrôler l'entreprise et la faire rentrer dans le cadre de l'intérêt général.

La réglementation de la vente de l'alcool, vins, spiritueux, stupéfiants rentre dans cette fonction de l'État. De même les entreprises exploitant les bas instincts de la nature humaine, le jeu, la traite des blanches, etc., etc. Nul ne songe à nier le rôle nécessaire de l'État dans tout ce domaine.

Mais en outre une entreprise peut avoir un objet licite et se trouver en conflit avec l'intérêt général ; une usine installée au cœur d'une cité risque de nuire à la tranquillité, à la santé ou à la sécurité des habitants. D'où nouvelle intervention de l'État, qui classe les établissements d'après leur degré de salubrité et de danger, et intervention de l'État dans le contrôle de fonctionnement et de marche de l'entreprise. Ainsi un maire peut à juste titre obliger l'entreprise à supprimer, ou tout au moins à réduire au minimum compatible avec le progrès des chaufferies, la fumée dégagée par les cheminées d'usine ; il peut intenter une action contre les teintureries qui, par les eaux résiduelles qu'elles dégagent, nuisent à la santé publique ou à la prospérité de la gent poissonnière.

II. — Remèdes aux déficiences du pouvoir d'entreprise.

Il est des cas où le pouvoir d'entreprise ne suffit pas à la tâche et n'arrive pas à accomplir dans de bonnes conditions sa mission sociale ; c'est le cas des entreprises présentant un intérêt national, des entreprises d'une industrie naissante, des entreprises menacées de faillite, enfin des entreprises traversant une crise passagère.

a) *Entreprises d'intérêt national.*

Dans certaines industries, l'intérêt national est en jeu ; l'État ne peut pas rester indifférent devant les entreprises qui exploitent ces industries, car celles-ci doivent répondre à des problèmes d'intérêt national, où l'État est seul compétent. Ainsi l'industrie des transports : il importe que le tracé des voies réponde à un plan d'ensemble, soit dans un but de défense nationale, soit parce que les expropriations qu'entraîne le tracé ne peuvent être faites qu'après étude appropriée par l'État lui-même, dont relève le discernement de caractère d'utilité publique. Par ailleurs les conditions de transport et les tarifs de transport intéressent un nombre si élevé de personnes qu'il appartient dans une certaine mesure à l'État d'en fixer les modalités dans les grandes lignes.

De même les richesses minières, la houille blanche, l'exploitation des forêts ne sauraient être laissées à la seule initiative privée sans contrôle, car les conditions d'exploitation et de production intéressent l'économie générale du pays.

b) *Entreprises d'une industrie naissante.*

Il appartient à l'État d'encourager de diverses façons les entreprises qui s'adonnent à des industries nouvelles et non encore rémunératrices ; l'intérêt personnel n'est pas satisfait dans ces entreprises où les recherches et les mises au point empêchent tout profit. L'État doit dans ce cas suivre l'exemple de Colbert, et attirer par des subventions le concours des chefs d'entreprises. Ainsi en est-il par exemple des recherches pétrolifères, des constructions d'avions, etc.

c) *Entreprises défaillantes.*

On a beaucoup discuté pour savoir s'il ne convenait pas qu'une entreprise acculée à la faillite subisse implacablement les lois de la faillite plutôt que d'être renflouée de façon ou d'autre et de venir concurrencer les entreprises saines après s'être allégées des charges financières. On ne saurait nier que les lois sur la faillite ne soient des lois d'assainissement, et que le législateur a eu gravement tort d'en adoucir les modalités ces temps derniers, parce que le marché s'en est trouvé fort alourdi, et parce que des entreprises ont abusé des concordats et des facilités de paiement. Cependant quand il s'agit de grosses entreprises où la fermeture entraîne de terribles conséquences sociales par le chômage de plusieurs milliers d'ouvriers, il ne semble pas que l'État puisse rester indifférent. Plus encore quand il s'agit d'un important établissement de crédit dont la déconfiture menace d'entraîner à sa suite bien des faillites, le rôle de l'État est certainement d'intervenir d'une manière ou d'une autre.

d) *Entreprises subissant une crise passagère.*

Les pouvoirs publics ne peuvent intervenir dans ce cas que s'il s'agit, non d'une entreprise isolée, mais de l'ensemble des entreprises d'une profession. Ainsi, l'État est intervenu dans l'industrie des cuirs et peaux, où par suite d'un dumping étranger toutes les fabriques françaises se trouvèrent en péril (loi sur la chaussure du 22 mars 1936). De même l'État doit intervenir quand une industrie est menacée par l'apport massif de produits étrangers concurrents. L'État est intervenu ainsi depuis

plusieurs années par le système des contingentements. Nul ne saurait le remplacer dans ce rôle, car lui seul peut savoir jusqu'à quelle limite cette protection de l'industrie nationale ne nuit pas à l'intérêt des consommateurs.

III. — Contrôle du pouvoir professionnel.

Il ne suffit point à l'État de contrôler le pouvoir d'entreprise, et de le rendre conforme à l'intérêt général, il faut aussi que l'État ait un contrôle sur le pouvoir professionnel.

Nous avons vu en effet que lasses de la lutte acharnée qu'elles se livrent entre elles par le jeu de la libre concurrence, les entreprises d'une même profession s'organisent entre elles, et se partagent les débouchés, la production ou la vente. Ces ententes professionnelles remédient si bien à la libre concurrence qu'elles arrivent aisément au monopole de fait.

L'État, gardien de l'intérêt général, intervient alors pour contrôler les ententes industrielles et les rendre conformes à l'intérêt général. Par quelle méthode l'État va-t-il contrôler les ententes et le pouvoir professionnel ? Nous en voyons trois : la méthode de l'intervention directe, la méthode institutionnelle et la méthode juridictionnelle.

a) *Méthode de l'intervention directe.*

C'est la solution des temps de crise ; elle donne des résultats immédiats et paraît *a priori* la plus juste, ce qui n'est pas toujours exact ; c'est la méthode qui entrave le plus l'économie, et est le plus contraire à l'autonomie de la profession et de l'entreprise.

Cette méthode consiste à légiférer directement et à

confier à la puissance publique l'application de cette réglementation. Ainsi tout récemment en France, l'État a institué une commission de surveillance des prix auprès de chaque préfecture pour fixer les prix de vente des entreprises. Par suite des brusques variations de la monnaie, on pouvait craindre en effet une montée rapide et prohibitive des prix de vente, au profit des entreprises, mais au détriment des consommateurs. Toute augmentation de tarif devait être soumise à l'autorisation de la commission de surveillance des prix, et l'entreprise devait porter devant cette commission les pièces justifiant l'incidence des hausses de salaires ou de matières premières sur les prix de vente.

Le danger de cette méthode, est qu'en temps normal elle risque de devenir tracassière, et de décourager l'initiative privée, par le contrôle étroit qu'elle exerce, et l'interprétation tendancieuse des prix de revient par les commissions. Il ne faut faire usage de cette méthode qu'avec une grande prudence, dans le cas d'abus flagrant de nature à porter un préjudice sérieux à l'économie nationale (Brocard, *op. cit.*, p. 324). L'État, par une intervention trop rigoureuse risque de décourager l'esprit d'invention, le génie d'organisation, le goût de la gestion prudente, bref tout ce qui fait l'avantage de l'autonomie de l'entreprise.

b) *Méthode institutionnelle.*

L'État intervient dans la *constitution* même du pouvoir professionnel ou de l'entente industrielle. Il fait en sorte d'équilibrer, au sein du pouvoir professionnel, l'intérêt de la profession et l'intérêt de la clientèle ou des consommateurs. C'est le cas des comités professionnels, dont nous

avons vu l'organisation ; à côté des représentants de la profession siègent les représentants des professions clientes de la première, ou les représentants des grands intérêts généraux ; parfois l'État s'y fait représenter en qualité de mandataire des consommateurs et représentant de l'intérêt général. Les intérêts divergents qui s'affrontent ainsi, offrent toutes les chances pour que la réglementation émanant de l'assemblée satisfasse au mieux l'intérêt collectif de la profession et l'intérêt général, et présente ainsi le maximum de justice en ne lésant aucun intérêt légitime.

Cette méthode est évidemment bien supérieure à la précédente, car elle est parfaitement adaptée à la situation de la profession et tient compte des difficultés de tous. Elle a en outre, le précieux avantage de décongestionner l'État du rôle écrasant où l'entraîne l'intervention directe, et de confier à la profession une tâche qui lui revient de droit ; elle sauvegarde le mieux possible l'autonomie de la profession et l'autonomie de l'entreprise.

c) *Méthode juridictionnelle.*

Là où n'existe pas de comité professionnel, mais des ententes librement constituées, l'État doit intervenir pour tempérer les excès des ententes, et les conformer à l'intérêt général. Il y parvient par le contrôle juridictionnel.

Aux États-Unis, où sont très développés les trusts et les cartels, il existe un tribunal spécial, devant lequel une commission spéciale de contrôle peut faire comparaître le cartel ou le trust si l'enquête révèle des abus flagrants.

En Allemagne fut créé en 1923 un tribunal des cartels, chargé d'appliquer la législation sur les ententes et les cartels, et de réprimer *les abus de puissance économique*.

Cette dernière compétence confiée au tribunal des cartels attribue à celui-ci un pouvoir discrétionnaire, du fait de l'imprévision des abus incriminés ; ce n'est pas une garantie de liberté commerciale, ni d'autonomie de l'entreprise.

Il est possible que le système n'ait pas donné les résultats attendus en Allemagne et aux États-Unis, mais il semble pourtant nécessaire que l'État intervienne par ses tribunaux pour contrôler l'activité des ententes. Il ne faut pas oublier que le fait pour les entreprises de se grouper ensemble et d'instaurer une sorte de monopole professionnel les fait sortir du droit privé pour les introduire en quelque mesure dans le droit public ; et l'État est amené à exercer sur ces groupements un contrôle et une tutelle. Le contrôle le meilleur et le plus approprié est évidemment le contrôle juridictionnel.

IV. — Remèdes aux déficiences du pouvoir professionnel.

Étant donné le faible développement des ententes professionnelles en France, il est moins à craindre des abus qu'une insuffisance ou une déficience du pouvoir professionnel en matière d'ententes.

Or cette déficience du pouvoir professionnel se fait très fortement sentir dès que l'âpre lutte de la concurrence vient mettre en danger la vie même des entreprises en leur faisant ramener le prix de vente très près et parfois au-dessous du prix de revient. Il suffit alors d'une crise, d'une réduction des débouchés, ou d'un accroissement de la concurrence pour transformer cet état de crise en catastrophe.

L'État ne peut rester indifférent devant cet état de

choses, et il agira soit par la méthode de l'intervention directe, qui est la plus commode, nous l'avons dit, mais peut-être aussi la plus paresseuse, soit par la méthode institutionnelle en suscitant, voire en imposant la constitution d'un pouvoir professionnel.

La méthode de l'intervention directe consistera à émettre pour la profession une réglementation limitant la production des entreprises, la création d'entreprises nouvelles, l'amélioration de l'outillage pendant un temps, etc. Nous en avons vu un exemple dans la loi du 22 mars 1936 tendant à protéger l'industrie de la chaussure.

La méthode institutionnelle consiste à susciter la création du pouvoir professionnel, à lui donner un cadre juridique, à lui imposer une composition déterminée et à le charger de remplir le rôle qui revient normalement à la profession, et qui consiste à limiter les méfaits de la concurrence par une réglementation appropriée.

V. — Application de ces principes dans quelques lois récentes.

a) *Cartels et ententes libres*. — Nous n'avons pas de lois récentes à ce sujet, mais nous savons que l'État contrôle ces organisations par le moyen répressif en cas d'abus flagrant et par application de l'article 419 du Code civil.

b) *Ententes prévues par le projet Marchandeaup-Flandin*. — Le projet prévoyait la constitution d'un pouvoir professionnel suivant un cadre juridique. Si ce pouvoir se formait dans les conditions prévues par la loi, les règlements qu'il émettait n'étaient rendus obligatoires qu'après contrôle d'un comité d'arbitrage dépendant plus ou moins

de l'État. En outre le caractère d'obligation n'était donné que par décret. Le rôle de l'État était donc double : 1^o la création du comité d'arbitrage, chargé de contrôler la concordance des règlements professionnels avec l'intérêt général ; 2^o la fonction exécutive que se réservait entièrement l'État.

c) *Ententes imposées par l'Etat.* — Dans les comités du genre du comité professionnel de la pêche, le pouvoir professionnel est constitué par l'État, qui joue les rôles suivants : 1^o il participe aux délibérations du comité, en tant que représentant des intérêts généraux, et collabore à l'élaboration des règlements professionnels ; 2^o il exerce la fonction exécutive, du fait qu'un arrêté est nécessaire de la part du chef de l'administration maritime pour rendre obligatoire le dit règlement ; 3^o il a un rôle réglementaire, en cas de défaillance du pouvoir professionnel : si le comité professionnel n'aboutit pas dans son élaboration du règlement professionnel, l'État peut réglementer à sa place.

En somme l'État joue auprès des comités professionnels le rôle qu'il joue auprès des départements et des communes.

Le comité de la pêche est certainement le plus organique des pouvoirs professionnels existants. A notre avis il ne saurait servir de modèle aux autres professions, car la tutelle de l'État s'y fait trop fortement sentir, et l'autonomie de la profession comme celle de l'entreprise y sont très fortement compromises.

DEUXIÈME PARTIE

LA SÉPARATION DES POUVOIRS DANS LE DOMAINE ÉCONOMIQUE

CHAPITRE PREMIER

ÉTUDE SOMMAIRE DES SYSTÈMES ÉCONOMIQUES NON BASÉS SUR LA SÉPARATION DES POUVOIRS ÉCONOMIQUES

Dans ce chapitre, nous étudierons sommairement quelques régimes économiques, dans lesquels le principe de la séparation des trois pouvoirs économiques n'a pas été mis en pratique, et où l'un des pouvoirs a pris le pas sur les autres.

Nous étudierons successivement : 1^o le libéralisme économique, où le pouvoir d'entreprise domine ; 2^o les régimes étatistes ; le socialisme d'État, où le pouvoir d'État prime sur les deux autres pouvoirs au point de les annihiler, et le système italien, dans lequel le pouvoir d'État exerce une véritable dictature sur les deux autres pouvoirs ; 3^o le régime corporatiste du xvi^e et du xvii^e siècle, où le pouvoir corporatif a pris une telle importance, qu'il fait échec à l'État et à l'entreprise.

Nous verrons que les circonstances économiques et politiques ont aidé à l'instauration de ces divers régimes, sans d'ailleurs les justifier complètement. Nous verrons également que ces régimes, par leur manque d'équilibre entre les trois pouvoirs, ont causé de graves abus et de véritables

injustices, qui les ont fait rejeter ou les feront rejeter au bout d'un certain temps.

Nous concluons par la nécessité de l'instauration d'un régime qui réalise au mieux *la séparation* des pouvoirs, tout en tenant compte des circonstances du moment.

§ I

LE LIBÉRALISME ÉCONOMIQUE

I. — Les particularités de ce régime.

Pendant tout le cours du XIX^e siècle, et plus spécialement dans la première moitié de ce siècle, le monde européen fit l'expérience d'un régime dénommé « Libéralisme Économique », ou « Régime de libre concurrence ».

Ce régime est caractérisé ainsi :

1^o Autonomie presque complète du pouvoir d'entreprise, dans le domaine économique et dans le domaine social ;

2^o Disparition légale du pouvoir professionnel, par la suppression des corporations anciennes ;

3^o Effacement du pouvoir d'État dans le domaine économique et social ; le rôle de l'État se borne à quelques vagues règlements de police.

La suprématie entière appartient à *l'entreprise*, au détriment du pouvoir professionnel et du pouvoir d'État, dont le contrôle et le rôle actif sont très limités, par la volonté propre du législateur.

II. — Les circonstances historiques.

1^o CIRCONSTANCES ÉCONOMIQUES

Le régime d'autonomie du pouvoir d'entreprise est justifié en bonne partie par les circonstances économiques qui lui ont donné naissance.

a) *Dans le domaine de la production.*

« De 1760 à 1934, le régime économique de la terre a plus changé que du temps d'Hammourabi au règne de Louis XV. (René Johannet, *Vorage à trarers le capitalisme*, Spès 1934, p. 32.) Dans cet Occident, où la recherche scientifique s'était fortement développée depuis la Renaissance, les inventions se multiplient et bouleversent rapidement toute la technique de la production.

Denis Papin découvre en 1682 la puissance mystérieuse de l'eau qui se met à bouillir, et en 1707 il lance sur la Fulda le premier bateau à vapeur (René Johannet, *op. cit.*, p. 33 et suiv.). En 1735, dans la fabrication du fer, le bois est remplacé par le coke, plus abondant et moins cher : « Après six jours et six nuits vides de sommeil, le second Abraham Darby contempla la première coulée au feu de coke. C'était le soir du sixième jour, dans un coin nuageux de Cornouailles. Au spectacle du ruisseau flamboyant, Darby tomba comme une masse, et ses serviteurs l'emportèrent sans pouvoir le réveiller, jusque dans son lit, à un quart de lieue du haut fourneau » (*id.*, p. 42). En 1598, « un gradé d'Oxford, William Lee, a inventé une chose extraordinaire et qui suscite toujours l'admiration, une chose aussi très minutieuse, très savante, très compliquée, un métier à tricoter les bas. Honni, bafoué, Lee dut s'enfuir, se réfugier en France auprès de Henri IV, qui l'établit à Rouen avec une dizaine d'ouvriers. Là encore la méchanceté, — la sagesse ? — humaine le pourchasse. Expulsé de Rouen, il vient s'abattre à Paris, où il finit par mourir on ne sait quand, ni comment. Ses compagnons d'exil, rebutés de tous, songent à la patrie qui les appelle. Fixés aux environs de Notting-

ham, ils y acclimatent enfin le métier de William Lee, tant et si bien qu'au début du XVIII^e siècle le tricotage mécanique remplaçait partout en Angleterre l'antique façon à la main » (*id.*, p. 46).

Il serait aisé de montrer comment dans tous les domaines de la technique de production, les vieux métiers artisanaux furent supplantés par la nouvelle méthode ; non d'ailleurs sans des résistances très fortes de la part des artisans et des corporations, et sans des freinages énergiques du pouvoir d'État.

Tant que ces découvertes restent lentes, on peut espérer que le pouvoir d'État saura adapter un *modus vivendi* entre la nouvelle technique et l'ancienne ; mais les inventions se précipitent, et surtout elles sont exploitées à une cadence rapide par les chefs d'entreprises, poussés non plus par le génie inventif mais par l'intérêt lucratif ; ces chefs dirigent la production vers la concentration des entreprises et vers l'utilisation complète du machinisme.

Débordé, le Prince ne voit bientôt plus qu'une solution : faire disparaître ces vieux règlements corporatifs, qui canalisent la production et l'équilibraient avec la consommation ; il laisse pleine liberté aux entreprises pour adapter les nouvelles techniques et organiser à leur guise la production. Il ne voit dans ces méthodes nouvelles que le puissant stimulant donné à l'enrichissement du pays, par le génie inventif et par l'esprit d'entreprise ; cet enrichissement, que l'expérience corrobore, pourquoi le juguler par des règlements et des lois qui seront vite en désaccord avec les nouvelles inventions ? Mieux vaut ne pas intervenir, et réduire à un vague rôle de police et surveillance, voire d'encouragement, le rôle de l'État.

b) *Dans le domaine de la consommation.*

L'esprit d'entreprise se serait vite calmé dans le domaine de la production s'il n'avait pas trouvé un terrain très favorable dans le développement progressif des débouchés.

Au fur et à mesure que la production croissait, la consommation grandissait, venant stimuler la production, et parfois l'énervier. Nous sommes en effet à l'époque de formation des grands États centralisés, à l'intérieur desquels les douanes intérieures disparaissent ; la police est mieux faite, et les transports mieux assurés et moins prohibitifs. Les échanges sont favorisés, et le marché ne se limite plus à la vieille cité, mais à la nation entière ; parfois il dépasse le cadre de la Nation elle-même.

De cette facilité des débouchés naît une nouvelle corporation, celle des marchands, qui vient se superposer à la corporation des artisans. L'entreprise productrice ne se contente plus de vendre directement à la clientèle qui l'entoure ; elle envoie ses produits très loin, à toute une clientèle extérieure, qu'elle ne connaît qu'au travers des marchands. Ou mieux, elle vend ses produits à ces marchands, qui se chargent de les vendre à leur clientèle personnelle. Ainsi se fait la division du travail au sein de l'économie : la production se sépare de la distribution ; l'entreprise commerciale se sépare de l'entreprise productrice, et celle-ci travaille pour celle-là.

Les règlements corporatifs n'avaient pas prévu cette séparation entre la consommation et la production ; aussi ne savent-ils pas s'assouplir et s'adapter à la nouvelle organisation.

Par ailleurs les entreprises commerciales, qui détiennent les débouchés, font pression sur les entreprises productrices

pour qu'elles produisent le plus possible et à bon marché ; quand les débouchés semblent se restreindre, la production stimule le commerce pour qu'il crée de nouveaux débouchés : ce n'est plus un système d'équilibre, mais un encouragement mutuel à produire et à vendre.

Et ce système si contraire à l'harmonieux équilibre, que réalisait en sphère étroite la corporation du moyen âge, les corporations ne savent pas s'y plier. Le Prince ne voit que la solution de suppression du pouvoir professionnel.

2^o CIRCONSTANCES JURIDIQUES

Avant l'instauration du régime de liberté d'entreprise, le pouvoir d'État se reconnaissait le droit de surveiller étroitement le pouvoir d'entreprise, soit directement, soit par l'intermédiaire des corporations, auquel il délégua un pouvoir général de contrôle et de juridiction. Il se reconnaissait le pouvoir de juridiction supérieure dans tous les cas, et si l'intérêt général l'exigeait il n'hésitait pas à *casser les corps*, c'est-à-dire à les anéantir pour les reconstituer sur de nouvelles bases.

a) *Édit de Turgot, de février 1776.*

Fort de ce pouvoir supérieur de juridiction, et invoquant l'intérêt général, l'État, par une simple loi, l'édit de Turgot de février 1776, cassait d'un seul coup tous les corps et corporations.

Dans le préambule ou exposé des motifs de l'édit, est exposé en effet le motif supérieur qui anime le gouvernement dans sa décision. « ... Nous devons à tous nos sujets de leur assurer la jouissance pleine et entière de leurs droits ; nous devons surtout cette protection à cette classe

d'hommes qui, n'ayant de propriété que leur travail et leur industrie... »

Et dans son article 1^{er}, l'État casse tous les corps. Il ne songe nullement à les rétablir sur de nouvelles bases, il les supprime définitivement : « Il sera libre à toute personne de quelque qualité et condition qu'elle soit, même à tous étrangers... d'embrasser et d'exercer dans tout notre royaume... telle espèce de commerce et telle profession d'arts et métiers que bon leur semblera, même d'en réunir plusieurs, à l'effet de quoi... éteignons et supprimons tous les corps et communautés de marchands et artisans. »

L'État n'outrepassait pas ses droits, certes, en brisant le pouvoir corporatif, dont les outrances allaient sans doute contre l'intérêt général. Mais il se trompait gravement, et se montrait de courte vue par cette suppression définitive. Les rois des précédentes générations se montraient plus avisés, en corrigeant et redressant dans le sens de l'intérêt général les institutions existantes, et en conservant un rôle très actif d'arbitre suprême entre et au-dessus des dites institutions... Turgot aurait dû se souvenir que la liberté absolue du commerce et de l'industrie pouvait susciter bien des ennuis, même du point de vue politique, et que Charles VII avait fait l'expérience des inconvénients que présente une politique prisonnière d'un simple chef d'entreprise, Jacques Cœur, qui avait su échapper à tout contrôle corporatif.

b) *Édit d'août 1776.*

Par l'édit précédent, l'État ne se dénie nullement, comme le voudrait cependant la doctrine du libéralisme, tout droit d'intervention dans le domaine économique. Mais pour le moment, il juge opportun de réduire à très peu de chose son rôle économique.

Il se dénie si peu son droit d'intervention que quelques mois après son édit de suppression, l'État, par un deuxième édit, d'août 1776, rétablit les dites corporations sur d'autres bases.

c) *Loi du 14-17 juin 1791.*

Mais le courant d'opinion qui va à l'opposé des corporations l'emporte définitivement quand souffle le vent de la Révolution, et par une loi émanant de l'Assemblée Nationale, des 14-17 juin 1791, est décidée l'instauration définitive du nouveau régime économique :

« L'anéantissement de toutes les espèces de corporations de citoyens de même état et profession étant une des bases fondamentales de la constitution française, il est défendu de les rétablir de fait sous quelque prétexte et quelque forme que ce soit » (Art. 1^{er}).

C'est également par une loi de l'Assemblée Nationale que l'État voit son rôle réduit à celui d'un simple pouvoir de police ; en effet dans la loi du 2-17 mars 1791, article 7 :

« A compter du 1^{er} avril prochain, il sera libre à toute personne de faire tel négoce ou d'exercer telle profession et métier qu'elle trouvera bon ; mais elle sera tenue de se pourvoir auparavant d'une patente... et de se conformer aux règlements de police qui sont ou pourront être faits. »

Ces règlements de police sont d'ailleurs réduits à très peu de chose dans les articles 414, 5, 6 du Code pénal.

Le libéralisme économique qui vient de s'instaurer ainsi par la législation d'alors, est donc bien tel que nous le décrivons au début de ce chapitre : pouvoir professionnel anéanti, pouvoir d'État réduit à quelques règlements de police. Nous allons voir quels ont été les fruits de ce régime.

III. — Conséquences économiques et sociales du régime instauré.

Nous allons voir que le régime du libéralisme économique, s'il a permis une multiplication des richesses, a eu des conséquences sociales malheureuses, et a conduit à des crises économiques, qui sont un indice de désordre et de déséquilibre regrettable.

1^o CONSÉQUENCES SOCIALES

Tant que le régime libéral fut appliqué intégralement, c'est-à-dire tant que l'État n'intervint pas pour réglementer les conditions de travail, les conséquences de ce régime furent franchement désastreuses.

D'une part, le salaire, de 1800 à 1840, reste inférieur au coût de la vie (Capitant et Cuche, *op. cit.*, p. 13) ; d'autre part les conditions de travail et de vie des familles ouvrières étaient déplorables.

Villeneuve de Bargemont écrit qu'en 1828, il y avait à Lille, 3.687 habitants qui logeaient dans des caves, et le fait est relevé également dans l'enquête Villermé en 1836 (Capitant et Cuche, *op. cit.*, p. 12).

Les périodes de chômage sont fréquentes, soit pendant la morte-saison, soit durant les crises périodiques, qui viennent des excès de production.

Les entreprises utilisent la main-d'œuvre la moins chère, particulièrement les femmes et les enfants. La moyenne de durée du travail est de treize à quatorze heures par jour. Les tisserands de coton de la région rouennaise travaillent jusqu'à seize et dix-sept heures par jour. Dans la région du Nord, dans certains ateliers on demande un travail consé-

cutif de vingt-quatre heures tous les deux ou trois jours.

Les enfants travaillent dès l'âge de huit ans. Dans les filatures de coton, on cite des rattacheurs de six ans, et des dévideurs de trame de quatre ou cinq ans, dont le temps de travail est aussi long que celui des adultes. Il en résulte d'ailleurs une mortalité considérable et des maladies nombreuses (Capitant et Cuche, *op. cit.*, p. 13).

Ces faits, cités maintes et maintes fois, et stigmatisés dans de nombreux écrits et rapports, condamnent de façon définitive le régime du libéralisme intégral. Il est évident que l'intérêt général exige, d'une part que les développements des entreprises ne soient plus aussi chaotiques et capricieux que par le passé, d'autre part et surtout que les conditions de travail soient strictement réglementées. En 1827, la société industrielle de Mulhouse réclamait auprès des pouvoirs publics une loi pour protéger les enfants employés en usine, et déclarait en même temps que la concurrence de rivaux l'empêchait de réaliser à titre personnel cette protection de l'enfance. Elle indiquait par la même que le pouvoir d'entreprise était impuissant, malgré sa bonne volonté, à établir la justice sociale. Toute mesure sociale en effet demande à être appliquée par tous les concurrents, pour éviter que les entreprises de bonne volonté ne soient désavantagées vis-à-vis des autres.

Sur le plan social, on peut donc dire sans crainte d'exagération que le régime du libéralisme intégral conduit à des abus criants, contraires à l'élémentaire justice. On peut même ajouter qu'il est contraire à l'ordre social, car il aboutit fatalement, par les injustices qu'il crée, à des coalitions ouvrières et à de véritables révoltes sanglantes, dont à l'heure actuelle encore la société n'arrive pas à se débarrasser.

2° CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES

Sans doute, grâce à l'autonomie de l'entreprise, la richesse économique des pays s'est développée de façon extraordinaire, la production industrielle, passait en France de 2 milliards à 4 milliards entre 1820 et 1847. Mais cette production se développe de façon très chaotique, coupée par de grandes crises. La première de ces crises date déjà de 1815, c'est une crise de coton : les guerres du premier Empire ont réduit le pouvoir d'achat, et l'invention de la machine à vapeur et du métier à tisser a stimulé imprudemment la production..., d'où chute de prix, chômage, ruines, mouvements révolutionnaires, le peuple brise les métiers (cité par le R. P. Desbuquois, *Semaine sociale de Lille*, p. 140). Puis nouvelle crise en 1825, en 1836, etc...

Or on sait la fragilité des entreprises en période de crise, l'angoisse du chef d'entreprise devant les carnets de commande, qui se vident, la trésorerie débile, la perspective d'échéances difficiles, la menace de faillite. Sans doute les faillites qui s'amoncellent en temps de crise « assainissent » le marché, mais au prix d'un dur chômage et d'un gaspillage de capitaux et d'outillage.

On peut même dire que de plus en plus les crises s'avèrent profondes et dangereuses. De nos jours en particulier les débouchés se sont restreints, par suite de l'équipement des pays neufs, les installations se sont faites plus nombreuses et sont suréquipées. La concurrence se fait plus âprement sentir sur un marché commercial rétréci. Le machinisme gigantesque, la rationalisation, le développement de la société anonyme, qui permet le drainage des

capitaux, ont permis le développement d'entreprises énormes, qui sont venues troubler la fameuse loi des grands nombres et fausser le jeu normal de la loi de l'offre et de la demande.

Il suffit de citer quelques chiffres pour se rendre compte de l'importance de la crise qui bouleverse l'économie mondiale depuis 1929 (chiffres tirés des dossiers de l'*Action populaire* du 10-1-35 : la crise et le problème des débouchés) :

On compte en 1932 de 20 à 26 millions de chômeurs ; la production s'est réduite de 25 à 60 p. 100. Les stocks ont doublé ou triplé, etc. Le nombre des faillites s'est doublé sur la période normale. M. Pierre Lucius, dans son livre « Une grande industrie dans la tourmente » (Edition des Œuvres françaises, p. 9 et suiv.), expose la situation catastrophique de l'industrie et du commerce des cuirs et peaux depuis quelques années. Les causes de cette situation sont nettement indiquées : un développement sans bornes de la production, et plus encore de l'outillage et des nouvelles entreprises. L'entreprise Bata par exemple s'installe en Lorraine à Hellocourt, produisant 80.000 paires de chaussures par semaine, au moment où le chômage a atteint l'ensemble des autres entreprises françaises.

Il arrive parfois que les entreprises préfèrent travailler à perte, au-dessous du prix de revient, afin que les frais généraux incompressibles et qui dévorent les entreprises, spécialement les charges financières, soient au moins couvertes. Le marché s'encombre alors de plus en plus de produits à bas prix, qui risquent de conduire à la ruine tous les producteurs de la profession. Il arrive alors que la fameuse loi de la sélection naturelle prônée par les physiocrates et les tenants de l'École du libéralisme joue

contre les bonnes entreprises, au seul profit des entreprises mauvaises ou malhonnêtes.

Le fait d'une bonne constitution économique ne consiste certes pas à éviter totalement toute crise économique, surtout celles qui viennent de faits étrangers à la profession, et parfaitement imprévisibles, tels que le dumping de nations à très bas prix de revient comme le Japon. Mais un bon régime économique doit pouvoir pallier aux crises et permettre de sortir honorablement de celles-ci après une période d'assainissement rapide. Or notre économie se traîne depuis plusieurs années dans une crise qui semble sans fin, et s'efforce en vain de parvenir à la période d'assainissement tant attendue. C'est évidemment un signe d'une constitution économique défectueuse.

CONCLUSIONS

Nous sommes appelés à conclure que le régime du libéralisme économique, où l'entreprise possède un pouvoir discrétionnaire, conduit à des crises profondes, à des gaspillages de richesses, à des misères criantes, qui vont à l'encontre de l'intérêt général, de la justice sociale, et même souvent, par les grèves révolutionnaires qu'elle engendre, de l'ordre social. Ce régime va même à l'encontre de l'entreprise elle-même, dont la vie est menacée à chaque période difficile.

Les tenants du libéralisme avaient compté, à la suite des philosophes du XVIII^e siècle, sur la bonté de l'instinct naturel, et ils pensaient que le pouvoir d'entreprise saurait par la seule morale individuelle ajuster l'intérêt personnel, le *profit*, sur le service social à rendre. L'expérience est là qui démontre la nécessité d'institutions venant compléter

la morale, et surtout obligeant l'entreprise à se conformer de gré ou de force à la morale et à la justice. De même qu'un Code pénal s'est imposé pour aider l'homme à se conformer à la morale individuelle, de même un Code du travail a été nécessaire à l'entreprise pour la conformer à la justice sociale.

§ II

LES RÉGIMES ÉTATISTES

Nous entendons par régimes étatistes, les régimes économiques où le pouvoir d'État absorbe ou enserre très étroitement les deux autres pouvoirs économiques. Tantôt le pouvoir d'État absorbe entièrement les deux autres, et c'est le socialisme d'État, tantôt le pouvoir d'État fait sentir un joug rude et sévère sur l'ensemble de l'économie nationale, et nous avons les différents types de régimes totalitaires.

Nous étudierons successivement, le socialisme d'État, avec son champ d'expérience en U. R. S. S., puis le régime mussolinien ou italien, qui est le type le plus caractéristique des régimes totalitaires.

I. — Le socialisme d'État.

I. — CARACTÉRISTIQUES DE CE RÉGIME

Dans le socialisme d'État, le pouvoir d'entreprise se trouve aboli : ni propriété privée, ni libre concurrence. La propriété des entreprises et des moyens de production est remise entre les mains de l'État ; et celui-ci est chargé d'organiser et de diriger la production, la distribution et la répartition des richesses, jusque dans leurs moindres détails. Existe-t-il un pouvoir *professionnel*, dans le ou les systèmes socialistes ?

Si l'on en croit certaines doctrines socialistes, les syndicats ouvriers doivent s'emparer, dès que possible, des entreprises et les faire fonctionner. La théorie a été mise en pratique et de manière non équivoque, dans les différentes occupations d'usine, qui ont eu lieu au cours des années 1936-1937. Des essais plus localisés de mise en marche des usines par le personnel de ces usines, après rejet de l'autorité du chef d'entreprise, montrent bien l'état d'esprit de nombreux socialistes.

Il semble que, dans l'esprit des socialistes, doive exister au moins provisoirement et avant la prise du pouvoir politique par les socialistes, un pouvoir professionnel ou corporatif chargé sinon de la propriété du moins de la gestion des instruments de production. Ce pouvoir professionnel s'éloigne sensiblement de celui que nous avons cherché à définir, puisqu'il ne s'agit plus d'une assemblée paritaire d'employeurs ou d'employés, mais d'un groupement uniquement ouvrier possédant plein pouvoir au sein de la profession.

L'étape dernière de l'instauration du régime socialiste est la prise du pouvoir politique par les syndicats ouvriers, et en pratique la propriété et la gestion des moyens de production seraient remises au pouvoir politique, le pouvoir professionnel n'étant qu'une simple émanation du pouvoir dictatorial socialiste. C'est ainsi d'ailleurs, que les choses se sont passées en U. R. S. S., lors de l'instauration du régime socialiste et communiste.

On peut donc dire en toute vérité que le socialisme d'État se caractérise par la disparition du pouvoir d'entreprise et du pouvoir professionnel au profit d'un pouvoir d'État omnipotent.

II. — L'EXPÉRIENCE RUSSE

Une nation s'est prêtée depuis une vingtaine d'années, à cette expérience socialiste sur le terrain politique et économique. Il est extrêmement intéressant de voir fonctionner en pratique un système qui, jusqu'alors comportait plus de théoriciens que de gens pratiques. Nous allons chercher à dégager le fonctionnement de cette constitution économique, et nous en montrerons les conséquences pratiques.

1^o PÉRIODE DE 1917 A 1921

Dans une première période, de 1917 à 1921, le parti bolchéviste au pouvoir met en application le fameux manifeste de 1847, où Karl Marx expose son plan communiste ; successivement paraissent les décrets suivants : décret du 14 décembre 1917 : nationalisation des banques ; décret du 26 janvier 1918 : nationalisation des transports ; décret du 28 janvier 1918 : expropriation du capital, emprunt et annulation des dettes extérieures ; décret du 23 avril 1918 : nationalisation du commerce extérieur ; décret du 28 juin 1918 : nationalisation de la grande industrie ; décrets des 21 et 29 novembre 1920 : expropriation du commerce intérieur et de la petite industrie.

De cette sorte, 8 millions de travailleurs se trouvent rassemblés sous la direction de 10.000 *fonctionnaires syndicaux* (Viance, *Faillite du communisme soviétique*, édition de la F. N. C., p. 34 et suiv.).

Le système tombe rapidement dans l'anarchie, et la production baisse rapidement, au point que la population n'est plus ravitaillée, et qu'une grande famine se déclare dans tout le pays.

2° PÉRIODE POSTÉRIEURE A 1921

Voyant l'échec complet du régime socialiste intégral, Lénine et son parti *se dégagent alors de la formule syndicaliste*, où toute la vie économique était confiée aux syndicats ouvriers. Ils s'orientent vers un étatsisme centralisé et autoritaire, dictatorial, dont la Russie ne s'est plus défait.

En somme l'expérience syndicaliste a été extrêmement courte et désastreuse ; elle s'est muée très vite, sous peine de disparition totale, en une dictature, en un régime totalitaire. L'État est en principe propriétaire des moyens de production et dirige entièrement celle-ci par le moyen de grands trusts ; à l'intérieur de ceux-ci, les travailleurs sont étroitement contrôlés et réglementés : travail obligatoire, livret ouvrier, carte d'alimentation, qui sont retirés dès que le moindre signe de rébellion se fait jour. Toute discussion sur le salaire payé ou sur la durée du travail est interdite.

3° RÉSULTATS DU RÉGIME SOVIÉTIQUE RUSSE

Si la production s'est fortement améliorée en Russie, la distribution est restée très défectueuse ; le pouvoir d'achat de l'ouvrier est resté inférieur à celui d'avant-guerre, et très inférieur à celui des ouvriers des pays capitalistes.

Sans rechercher les nombreux témoignages sur les résultats malheureux de l'expérience russe, il suffit de citer quelques passages de la brochure d'un auteur qui ne saurait être suspect de parti pris, André Gide (*Retour d'U. R. S. S.*, Gallimard, 1936).

Logement ouvrier : « Dans nombre de kolkhoses, il n'est

point question de demeures particulières ; les gens couchent dans des dortoirs, des chambres » (p. 47).

« Si l'on traverse le ruisseau qui délimite le sovkose, un alignement de taudis. On y loge à quatre dans une pièce de 2 m. 50 sur 2 mètres, louée à raison de 2 roubles par personne et par mois... » (p. 61 et 62).

Nourriture : « Le repas, au restaurant du sovkose, coûte 2 roubles, luxe que ne peuvent se permettre ceux dont le salaire n'est que de 75 roubles par mois. Ils doivent se contenter, en plus du pain, d'un poisson sec. »

Salaires : «... Les kolkhosiens privilégiés se feraient donc des mois d'environ 600 roubles. Les ouvriers « qualifiés » reçoivent parfois davantage. Pour les non qualifiés, qui sont l'immense majorité, le salaire journalier est de 5 à 6 roubles. Le simple manœuvre gagne encore moins. »

« Dois-je rappeler que théoriquement le rouble vaut 3 francs français, c'est-à-dire que l'étranger arrivant en U. R. S. S., achète 3 francs chaque billet de 1 rouble. Mais la puissance d'achat du rouble n'excède guère celle du franc ; de plus certaines denrées et des plus nécessaires, sont encore d'un prix fort élevé (œufs, viande, beurre surtout...).

M. Gide parle ailleurs des enfants abandonnés, qui sont très nombreux dans les villes, non pas par esprit d'aventure, mais « parce qu'ils n'imaginent pas qu'on pût être, nulle part ailleurs, aussi misérable et affamé que chez eux ».

On pourrait citer bien d'autres témoignages concordants avec celui de M. Gide, démontrant que la classe du prolétariat, classe privilégiée dans ce régime, est dans un état inférieur, du point de vue matériel et moral, à ce qu'elle était avant-guerre, et inférieure également, à la

classe correspondante des autres nations. Quant aux autres classes, elles ont presque totalement disparu.

Sans insister davantage, il est évident qu'un tel régime, où disparaît le pouvoir d'entreprise, est voué en Russie, comme ailleurs à échouer misérablement ; c'est un nivellement par en bas qui mène à une civilisation bien inférieure à la nôtre.

II. — Le régime italien.

Dans l'histoire du régime économique italien, il faut distinguer deux périodes : la première, de 1926 à 1934, où M. Mussolini cherche à pacifier les conflits du travail en organisant deux groupements syndicaux parallèles, employeurs et salariés, auxquels il donne compétence réglementaire en matière de conditions du travail, sous le contrôle très étroit de l'État ; la deuxième période commence à partir de 1934 : M. Mussolini instaure les corporations, dont la compétence économique s'ajoute à la compétence sociale, avec une très forte empreinte étatiste.

I. — PREMIÈRE PHASE DE 1926 A 1934

Ce nouveau régime date de la loi du 3 avril 1926. La liberté syndicale est pratiquement supprimée. Ne peut être reconnu par l'État en effet qu'un seul syndicat par région et par profession, et cet unique syndicat a qualité pour traiter des conditions du travail avec l'unique syndicat adverse.

Un contrat collectif établi d'un commun accord entre ces deux syndicats, même si ces derniers ne représentent que le 1/10^e de l'effectif total des employeurs et employés, est applicable à toute la profession dans la région considérée.

Ce système est en un sens plus complet que celui instauré par notre loi du 24 juin 1936, puisque dans cette dernière les contrats collectifs ne sont pas applicables à toute la profession ; mais la loi française présente un certain nombre d'avantages :

1° La liberté syndicale est sauvegardée, tandis qu'en Italie elle est pratiquement supprimée.

2° Le contrat collectif en France est établi par les syndicats « les plus représentatifs », c'est-à-dire ceux qui groupent vraiment un élément important de la profession ; en Italie le seul syndicat reconnu, qui est le syndicat fasciste, est habilité à représenter la profession entière.

3° Les syndicats italiens sont dans une dépendance étroite avec le parti fasciste, et en pratique ce n'est pas l'opinion des ouvriers italiens qui est exprimée dans les discussions, mais bien l'opinion des chefs du parti fasciste, donc de l'État.

On peut dire que dans le régime italien de cette période il existe un pouvoir professionnel, constitué par la réunion des deux organisations syndicales fascistes. Ce pouvoir professionnel a un pouvoir réglementaire, par les contrats collectifs dont la rédaction lui est confiée, et qui font règlement pour *toute* la profession. La compétence de ce pouvoir professionnel est largement conçue : règlements d'atelier, tarifs et barème de salaires, éducation professionnelle et apprentissage, etc.

Mais il faut remarquer que les dirigeants des deux organisations syndicales sont des créatures du parti gouvernemental, de sorte qu'en pratique les décisions du pouvoir professionnel sont *liées* par le gouvernement lui-même : ce n'est pas un pouvoir autonome.

Ce pouvoir professionnel peut se trouver mis en échec

par le défaut d'accord des deux organisations syndicales. Dans ce cas fonctionne l'arbitrage *obligatoire*, après tentative de conciliation : 1^o par les organisations professionnelles immédiatement supérieures ; 2^o par le ministre des corporations. A défaut d'entente le conflit est évoqué devant la magistrature du Travail, qui décide souverainement. Cette magistrature, si la solution de droit ne peut pas être trouvée, décide en *équité*.

En fait on peut dire que le pouvoir professionnel créé en 1926 est en tutelle très étroite vis-à-vis du pouvoir d'État, soit par l'intrusion de l'État dans le fonctionnement des syndicats participant au pouvoir professionnel, soit par la tentative de conciliation du ministre, soit enfin par l'arbitrage obligatoire devant la magistrature d'État, où le procureur du roi, représentant direct du pouvoir exécutif, joue un rôle de premier plan.

Conséquences de ce régime.

1^o *Bureaucratie syndicale*. — Les institutions syndicales décrites paraissent simples ; en réalité elles sont lourdes de tout l'étatisme qu'elles comportent en théorie comme en fait ; elles impliquent une bureaucratie importante : un fonctionnaire pour 200 membres (Georges Bourgin, *l'Etat corporatif en Italie*, Aubier, 1935, p. 122).

Présidents, vice-présidents, secrétaires, sont en pratique désignés d'avance, par accord entre les meneurs des groupements et les chefs du parti gouvernemental.

2^o *La paix sociale*, — La paix sociale apparente, dont jouit l'Italie, vient moins d'une franche collaboration entre les organisations syndicales instituées par la loi de 1926 et par la charte du travail, que de la dictature mussolinienne, qui interdit grèves et lock-outs, et s'efforce d'apai-

ser de tout le poids de son autorité les tentatives de conflit. La discussion des contrats collectifs ne joue pas librement, et la lutte des classes semble bien animer encore les diverses organisations syndicales (Roland Pré, *Le bilan du corporatisme*, librairie Technique et Économique, Paris, 1936, p. 37).

3° *La rémunération des travailleurs.* — De 1925 à 1932, les salaires agricoles ont baissé de 40 p. 100, les salaires industriels de 30 p. 100, tandis que le coût de la vie n'a baissé que de 20 p. 100. Contrairement à tous les pays occidentaux, les salaires italiens sont inférieurs à ce qu'ils étaient avant-guerre.

On ne peut d'ailleurs pas attribuer directement cette infériorité du salaire au régime professionnel, que nous venons de décrire ; mais on peut dire que si la répartition du salaire est mieux faite, *la masse totale* des salaires a baissé dans l'ensemble du pays ; l'étatisme a étouffé en partie l'initiative privée, ce moteur si puissant et irremplaçable de l'économie ; on a recherché une meilleure répartition du salaire et des revenus, plutôt que la prospérité même des entreprises ; et pourtant cette prospérité est un élément primordial d'accroissement des revenus (Roland Pré, *op. cit.*, p. 38).

4° *Les conditions du travail.* — Les conditions du travail ont été très certainement améliorées ; les contrats collectifs ont en effet réglementé les indemnités de renvoi, les congés payés, le règlement d'atelier, la répartition du travail, le travail des femmes et des enfants (*id.*, p. 39).

5° *Situation sociale des travailleurs.* — On a parlé beaucoup de la majorité sociale des travailleurs, voulant

indiquer par là la reconnaissance de la dignité du travailleur, et sa participation à la gestion de la profession, du point de vue économique et du point de vue social.

Or à mesure que s'est agrandie l'intrusion de l'État dans la profession, l'ouvrier italien a perdu son autonomie et sa personnalité ; fondu dans les divers groupements professionnels ou autres, où l'État fasciste impose sa pensée et sa mystique, l'ouvrier n'a plus d'activité libre ; il ne peut même plus se distraire à sa guise, puisqu'il entre obligatoirement dans les organisations étatistes des loisirs.

« Les jeunes ont perdu certaines qualités d'audace et d'entreprise, d'indépendance ; socialement ils sont devenus des êtres diminués » (*id.*, p. 40).

On retrouve ici les conséquences, que nous avons rencontrées à propos du régime étatiste russe : le syndicalisme, d'où part les révolutions prolétariennes, conduit très vite à une dictature économique, et à une absorption plus ou moins grande du pouvoir professionnel et du pouvoir d'entreprise par le pouvoir d'État. Le pouvoir d'État s'efforce de réaliser plus de justice sociale dans la répartition des richesses, mais en diminuant exagérément l'initiative privée, il entraîne une diminution de la masse totale des richesses et donc des salaires ; il en résulte une baisse générale du pouvoir d'achat de la nation, en même temps qu'une dépersonnalisation de l'être humain, c'est-à-dire une baisse de richesse intellectuelle et morale.

II. — DEUXIÈME PHASE DE 1934 A MAINTENANT

Jusqu'à-là M. Musso'ini a cherché à organiser le monde du travail ; il va maintenant s'attaquer à l'organisation économique.

Par la loi du 20 mars 1930, il avait déjà institué un Conseil national des corporations, qui rappelle notre Conseil national économique, mais avec une compétence plus étendue, du fait de la disparition presque complète de la Chambre des députés.

Le Conseil national des corporations est placé en tête de l'organisation corporative envisagée par M. Mussolini ; il comporte des représentants des pouvoirs publics, en l'espèce des représentants de l'État, des représentants du parti fasciste, et des représentants des organisations syndicales.

Le Conseil comporte un comité corporatif central permanent, présidé par le chef du gouvernement, et qui joue pratiquement le rôle principal ; tous les projets de loi émanant des pouvoirs publics ou des organisations syndicales sont examinés par le Comité central avant leur vote définitif. Ce même comité est chargé de coordonner la réglementation du travail établie par les contrats collectifs ; il joue le rôle attribué normalement aux corporations là où celles-ci n'existent pas.

1° *Institution des corporations. Loi du 5 février 1934.*

La loi du 5 février 1934 institue 22 corporations, correspondant aux grandes branches de la production : corporation du bois, des betteraves et du sucre, des produits textiles, métallurgie et mécanique, etc.

Ces corporations ont à leur tête un conseil, où se retrouvent des représentants de toutes les catégories professionnelles d'une même branche de production, travailleurs et employeurs se trouvant en nombre égal.

Le président commun de toutes les corporations est le ministre des corporations, en l'occurrence M. Mussolini,

Le vice-président est nommé par le président : l'administration est assurée par le secrétariat du Conseil national des corporations. Ceci révèle l'étroite dépendance des corporations et de l'État : les corporations ne sont *en fait que des organismes d'Etat*. Le système mussolinien est à classer parmi les régimes étatistes, où le pouvoir d'État absorbe les autres pouvoirs économiques.

2° Compétence des corporations.

a) *Dans l'ordre social* (Roland Pré, *op. cit.*, p. 47), les corporations constituent l'échelon le plus élevé des organisations syndicales, qu'elles contrôlent très étroitement : elles peuvent reconnaître ou dissoudre telle ou telle organisation syndicale ; elles sont chargées de la conciliation dans les conflits collectifs du travail, elles donnent force exécutoire aux règlements établis par les contrats collectifs, et peuvent elles-mêmes établir une réglementation professionnelle. Elles tiennent en tutelle très étroite toute amorce de pouvoir professionnel émanant d'une entente directe entre organisations patronales et ouvrières.

b) *Dans l'ordre économique* (Roland Pré, *op. cit.*, p. 52), les corporations ont un pouvoir de représentation et de défense des intérêts collectifs généraux de la profession au sein du gouvernement. Elles interviennent dans toutes les questions de douane, impôt, transport. Les organisations patronales peuvent d'ailleurs représenter les mêmes intérêts collectifs auprès des pouvoirs publics.

Les corporations ont en outre un rôle de contrôle et de direction économique de la branche de production. Elles établissent les règles techniques de fabrication ; elles sélectionnent et normalisent les produits. Elles peuvent égale-

ment diriger l'économie de la profession ; ainsi la corporation du textile, par le moyen d'un « institut de coton », contrôle l'achat des matières premières, la fabrication et la vente de toute l'industrie cotonnière.

Si la réglementation de la production (tarification, autorisation d'ouverture d'usine ou fermeture d'entreprise) rentre dans l'attribution théorique des corporations, jusqu'ici le gouvernement en a conservé pour lui-même l'exercice ; en particulier dans les lois ou décrets du 16 juin 1932 il est dit que si un certain nombre d'entreprises d'une même profession demandent la formation d'une entente obligatoire, pour imposer des restrictions à la production, l'entente est immédiatement réalisée et placée sous le contrôle des pouvoirs publics. La loi du 2 janvier 1933 d'autre part confère au gouvernement le droit de soumettre au régime de l'autorisation préalable l'ouverture de nouvelles entreprises dans une profession donnée.

Toutes les réglementations économiques émanant d'ailleurs des corporations ne sont exécutoires qu'après approbation du ministre des corporations.

Nous voyons d'après ce schéma rapide :

1° Que les corporations italiennes ne possèdent *aucune* indépendance ou autonomie, et n'ont de pouvoir réglementaire, sur quelque point que ce soit en matière économique, qu'après approbation du ministre. Elles ne sont donc au fond qu'un bureau ou une section de bureau du ministère des corporations.

2° Les contrats collectifs, qui jusqu'en 1934 étaient de la compétence des organisations professionnelles, semblent, exiger maintenant l'approbation des corporations, c'est-à-dire du ministre des corporations, qui peut d'ailleurs réglementer à sa guise en cette matière du travail. Le pou-

voir professionnel tend donc à être absorbé par l'État sur le terrain social.

En somme, du point de vue social et économique, le régime italien ne comporte pas de pouvoir professionnel autonome ; tout est centralisé dans les mains de l'État.

3^o *Conséquences économiques de cet état de choses.*

Nous n'insistons pas sur les conséquences sociales dont nous avons parlé plus haut, et n'envisageons que les conséquences économiques de ce régime.

a) *Aménagement de la production* (Roland Pré *op. cit.*, p. 54). — Il semble que l'équilibre entre les différentes branches de production se rétablisse plus vite en Italie que dans les autres pays ; les indices de prix des produits industriels et agricoles ont une tendance à se rapprocher, ce qui indique un retour à l'équilibre. De même les différences entre les indices de matières premières et des produits manufacturés tendent à diminuer.

En ce qui concerne l'assainissement de la production, aucun résultat bien net n'est à enregistrer, du fait que la politique des travaux publics et d'armement a ramené un certain gain factice d'activité, que l'on ne saurait évidemment attribuer à l'activité réglementaire des corporations.

b) *Aménagement de la distribution et des marchés.* — L'assainissement des marchés italiens est effectué en ce moment, les stocks étant épuisés ; mais ce résultat est aussi bien réalisé dans d'autres pays et ne peut pas être considéré comme une particularité du régime. D'autre part, la politique de déflation entreprise en Italie n'a pas mieux réussi que dans les autres pays.

La concurrence des marchés extérieurs n'a pas non plus

été mieux soutenue par le régime italien ; les exportations ont baissé dans des proportions très grandes, malgré le développement de la production intérieure.

En outre les statistiques du chômage, des faillites, les déficits budgétaires, les mesures de protection de la monnaie semblent indiquer assez nettement que l'économie italienne n'est pas supérieure aux économies des pays où n'a pas été entreprise une telle réforme de structure.

Nous ne voyons donc point de résultat vraiment positif et remarquable à mettre à l'actif du régime mussolinien. La paix sociale, qui règne en Italie, nous l'avons vu, a été achetée bien cher par cette emprise étatiste qui diminue la personne humaine ; du point de vue économique, l'heureux équilibre des indices de prix indique de la part de l'État une intervention intelligente, et cela prouve la valeur de M. Mussolini bien plus que celle de son système.

D'un bout à l'autre de l'échelle sociale, la collusion entre la politique et l'économique, l'envahissement tyrannique de l'État, la disparition de toute liberté individuelle ou collective fait augurer assez sombrement de l'avenir de ce système. Le déséquilibre flagrant entre les trois pouvoirs économiques, au profit d'un pouvoir étatique et dictatorial semble bien contraire à une saine conception sociale ou économique.

§ III

LE RÉGIME CORPORATISTE

Nous abordons l'étude d'un troisième type de constitution économique, également basé sur un déséquilibre, mais au profit du pouvoir professionnel. C'est ce que nous dénommons le « régime corporatiste ».

Nous distinguons nettement ce régime établi au XVIII^e siècle, du régime corporatif du moyen âge, où un juste équilibre était maintenu entre l'autorité du prince, l'autorité des maîtres-artisans et l'autorité de la corporation. Nous étudierons la déformation de ce régime dans les siècles qui suivirent le moyen âge. Les conditions économiques étaient changées ; les vieilles corporations avaient des cadres trop étroits et au lieu de faire effort pour s'adapter à ces nouvelles conditions, elles s'arrogèrent un véritable monopole et mirent en échec le pouvoir du prince et le pouvoir d'entreprise.

I. — Circonstances historiques.

Comme la plupart des régimes économiques, le régime corporatif du XVIII^e siècle s'explique en bonne partie par les circonstances économiques où il naquit ; il s'explique, mais ne s'excuse pas, car les conditions économiques ne sont que des circonstances atténuantes.

Au XVII^e ou XVIII^e siècle, le temps n'est plus où le marché commercial se trouvait limité à la petite cité, sous l'autorité vigilante, et pointilleuse, d'un seigneur du village ou d'un collège minicipal.

Les frontières se sont élargies ; les droits de douane qui entravaient les échanges de pays à pays, sont supprimés ; le marché devient national.

Devenant national le marché va échapper aux artisans, rivés à leur boutique ; des intermédiaires s'imposent : les corporations de marchands naissent, qui vont se superposer aux corporations d'artisans et vont se charger de l'écoulement des produits. Les corporations de producteurs perdent ainsi le contact avec la clientèle, et du même coup

elles perdent la notion de l'intérêt général, que le consommateur incarnait.

Perdant la notion d'intérêt général, les maîtres-artisans n'ont plus pour mobile que l'intérêt personnel ; par une habile politique et des règlements savamment dosés, ils empêchent les compagnons et apprentis d'accéder à la maîtrise et s'arrogent le monopole de l'entreprise ; ils éliminent les compagnons et apprentis des conseils corporatifs.

Leur intérêt personnel est d'ailleurs fortement aiguïté par la plus-value des fonds de commerce, due à l'afflux des métaux précieux ; venant d'Amérique par le canal de l'Espagne, l'or afflue en France, où il crée une richesse factice, analogue à nos inflations modernes, et donne un coup de fouet aux affaires, à la grande satisfaction des maîtres-artisans.

Le pouvoir professionnel devient donc la proie d'un petit nombre de privilégiés, tandis que le pouvoir d'État s'affaiblit : du fait de la centralisation étatiste, l'autorité du seigneur ou des municipalités diminue, et ne vient plus contrôler, au nom de l'intérêt général, les faits et gestes de la corporation. L'État, qui représente cependant l'intérêt général, est trop occupé par ses guerres et ses entreprises multiples, il ne peut veiller sur la profession : très obéré de dettes il ne songe qu'à pressurer les corporations, quitte à leur accorder tous les privilèges, et à fermer les yeux sur les excès de pouvoir de la profession ; il abandonne son droit d'aînesse au profit du pouvoir corporatif.

II. — Affaiblissement du pouvoir d'État.

Jusque-là le roi avait toujours considéré comme étant de son rôle la surveillance étroite des corporations, et le

redressement des abus qu'entraînait leur monopole. Il leur reconnaissait une certaine indépendance, une autonomie limitée par l'intérêt général. Et quand cet intérêt général lui semble lésé, le roi n'hésite pas à briser les corporations (Olivier-Martin, *L'organisation corporative sous l'ancien régime*, Cours de droit, 1935-1936, p. 228 et suiv.).

Mais au fur et à mesure que le roi devient maître absolu, il se réserve le droit de reconnaître les corporations au fur et à mesure de leur naissance, le droit d'enregistrer leurs règlements et leurs statuts, le droit de créer des corps quand il lui plaît, le droit de créer des offices à l'intérieur des corporations. Et ce droit absolu qu'il s'arroe lui cache souvent l'intérêt général : ce n'est plus au nom de l'intérêt général qu'il casse ou ressuscite des corps ou des offices, c'est pour de vulgaires motifs d'argent. Il crée en effet des offices dans l'espoir non dissimulé que les corporations intéressées lui rachèteront ces offices ; le roi se fait payer le privilège de monopole attribué aux corporations.

C'est ainsi que Richelieu « vend du métier » pour faire rentrer de l'argent (*La mystique du corporatisme*, Pierre Jolly, Hachette, 1933, p. 35). L'État crée de nouvelles lettres de maîtrise qu'il remet directement ou par un tiers aux corporations afin que celles-ci les rachètent ; ou bien il crée des offices et des charges au sein des corporations, et il les vend à l'encan, et les laisse racheter par la corporation (Jolly, *id.*, p. 32) ; ou bien le roi fait payer aux maîtres en fonction un droit de confirmation à chaque nouvel avènement (Olivier-Martin, *op. cit.*, p. 232).

Par ces méthodes déplorables, l'État se désintéresse de son rôle économique ; il se confine dans un rôle poli-

tique et administratif, où il règne en maître absolu ; mais sur le domaine économique on peut vraiment parler d'un affaiblissement de l'autorité de l'État.

Ce n'est pas à dire que l'État eût pu résoudre seul, par des interventions continuelles, la difficulté ou se débattait désespérément la vieille institution corporative. Il eût fallu réformer la structure même des corporations, réintroduire à l'intérieur de la corporation l'élément d'équilibre qui avait fait sa force et sa fécondité quelques siècles plut tôt : *équilibre social*, par la présence dans les comités corporatifs, des compagnons, que les maîtres avaient éliminés : *équilibre économique*, par la présence dans les conseils corporatifs des représentants des consommateurs, dont la confrontation avec les maîtres eut permis de concilier les intérêts généraux.

III. — Affaiblissement du pouvoir d'entreprise.

Au fur et à mesure que le pouvoir d'État desserre l'étau de son contrôle et de sa tutelle, le pouvoir corporatif renforce son autorité et devient un vrai despote à la tête d'un métier dont il monopolise l'usage.

Nous voyons le pouvoir corporatif étouffer les innovations et les inventions, entrer en lutte contre les métiers voisins, qu'il imagine à tort ou à raison comme empiétant sur son domaine, enserrer dans un réseau étroit de règlements la liberté d'entreprise, et arrêter de toute manière l'ascension des apprentis et compagnons vers la maîtrise.

1^o ÉTOUFFEMENT DES INNOVATIONS ET DES INVENTIONS

La corporation a le monopole du métier, et elle défend âprement ses prérogatives, luttant de toutes ses forces

contre toute nouveauté, qui tendrait à lui retirer du travail ou de la clientèle.

Des procès sont évoqués souvent devant les tribunaux du roi, et ceux-ci défendent généralement le point de vue étroit des corporations.

Ainsi, l'affaire des boutons de drap fit l'objet d'un long procès : plus pratiques et plus économiques que les boutons de soie, les boutons de drap sont interdits par le conseil du roi à la suite de l'action intentée par les passementiers, qui désirent garder le monopole des boutons de soie.

L'essor du métier de la rubanerie fut très retardé par d'anciens règlements corporatifs.

« A partir du XVII^e siècle, le régime corporatif, qui jusqu'alors avait protégé et favorisé le développement du métier, allait à force de tracasseries, et sous prétexte de protection, gêner son épanouissement » (*L'industrie des rubans de soie en France*, Henri Guitton, Sirey, 1929, p. 7). Le développement de la rubanerie ne se fit qu'en échappant aux règlements corporatifs : « Au milieu du XVII^e siècle, certains maîtres-artisans se différencièrent de leurs confrères et s'improvisèrent marchands : ils eurent l'audace de se passer des Lyonnais pour la création des modèles et la vente des articles... De cette époque date l'émancipation de la fabrication de Saint-Étienne. Plus tard la rubanerie déclinait à Lyon, tandis qu'à Saint-Étienne elle prenait de plus en plus d'importance. »

On retrouve dans l'industrie de la bonneterie cette lutte sourde du pouvoir corporatif contre les nouvelles méthodes : « Une fois les métiers à bas introduits en France, les fabricants ayant ces métiers cherchent à en monopoliser l'usage ; leur corporation est en lutte avec la corpora-

tion des marchands qui ne veulent pas se soumettre à leur réglementation jugée trop étroite. En 1721, bien appuyés, les marchands finirent par obtenir la suppression des contrôleurs ; puis en 1723, sous prétexte de mettre fin à la lutte qui menaçait de s'éterniser, ils obtinrent du conseil un arrêt réunissant en une seule les deux corporations des marchands et des fabricants. C'était la revanche définitive du commerce persécuté. Les marchands plus nombreux, se sentant en force voulurent montrer leur puissance. Trouvant avantage à se fournir au dehors à meilleur compte, ils commencèrent, en vue de diminuer le nombre de fabricants, par exhausser considérablement les droits de maîtrise. Le droit de maîtrise est porté de 600 ou parfois de 60 à 1.500 livres. Résultat : diminution des fabricants qui refusaient de payer un tel prix, et préférence donnée, à un séjour moins coûteux chez les étrangers, désireux avant tout de profiter des secrets de la fabrication française » (Renouard, *Traité complet de bonneterie mécanique*, Renard-Morizot, Paris, p. 10).

2° LA LUTTE POUR LE MONOPOLE, CONTRE LES MÉTIERS VOISINS

D'après Renouard (cité par Pic, *op. cit.*, p. 67) la somme annuelle dépensée par les communautés parisiennes, pour la défense des intérêts corporatifs, s'élevait à 800.000 francs.

Suivant M. Olivier-Martin (*op. cit.*, p. 196), les procès entre corporations voisines ont été extrêmement nombreux, « et il y eut dans des cas concrets bien des exagérations et des bizarreries de la part de certains corps ».

C'est le cas des tailleurs et fripiers, qui s'attaquent en

procès dès 1427 et plaident encore en 1766, « la plupart du temps, les difficultés viennent de *l'apparition de nouvelles techniques ou de nouvelles habitudes* dans le public ; ce fait nouveau amène des difficultés qui ne peuvent être résolues sans des mesures de transition. L'histoire du monde n'est qu'un flot d'événements qui se succèdent et se répercutent sur l'évolution des institutions ».

Et c'est parce que les techniques et les habitudes se modifient constamment, que des institutions aussi rigides que celles subsistant au ^{xvii}e et ^{xviii}e siècle ne s'adaptent pas à la vie économique et sociale de l'époque. Le roi et son administration sont trop loin, ou donnent raison avec trop de partialité à l'ordre établi contre l'ordre nouveau. Il manque d'ailleurs à cette époque une juridiction souple et hardie pour adapter les institutions existantes avec les nécessités nouvelles. Toutes ces disputes entre vinaigriers et distillateurs, distillateurs et limonadiers, bouchers et charcutiers, pâtisseries et rôtisseurs, etc., tout cela dure trop longtemps et encombre par trop l'histoire des corporations : un arbitre manque pour mettre un terme aux procédures et aux luttes intestines.

3° ÉTOUFFEMENT DU POUVOIR D'ENTREPRISE AU SEIN DE LA CORPORATION

Dans la citation que nous faisons ci-dessus de M. Olivier-Martin, cet auteur se rencontrait avec M. Hauriou, pour estimer que les institutions doivent évoluer dans leur forme et dans leur structure, pour s'adapter constamment aux conditions de la vie économique et sociale, voire politique. Or l'époque que nous étudions est essentiellement une époque de transformation profonde :

débouchés nouveaux, naissance du commerce, abolition des douanes intérieures, apparition de nouvelles techniques, etc. Les institutions, loin de s'adapter, s'enlisent dans leurs privilèges, et l'État ne fait nul effort pour les rénover. Or les nouvelles conditions de vie économique et sociale exigent une large initiative privée, un appel à la concurrence, une émulation entre tous... Que va faire le pouvoir corporatif ? Il cherche de toutes ses forces à étouffer le pouvoir d'entreprise.

Au moyen âge, époque d'une économie fermée et stabilisée, le pouvoir corporatif limitait de façon raisonnable le pouvoir d'entreprise ; il exigeait, de la part des aspirants à la maîtrise, un chef-d'œuvre, c'est-à-dire un brevet de capacité professionnelle ; ce brevet permettait de sélectionner le recrutement des maîtres, et d'en limiter le nombre. Le pouvoir corporatif exigeait un long apprentissage, un certain stage en qualité de compagnon. Le nombre des apprentis et des compagnons était limité, de sorte que l'accession à la maîtrise se faisait lentement, et la naissance ou l'extension des entreprises était tempérée. Ainsi pas d'excès de production, mais nul malthusianisme pouvant nuire à l'intérêt général.

Mais dès le ^{xv}^e siècle, l'esprit des corporations se modifie : les maîtres établis accaparent tout le pouvoir corporatif au seul profit de leur intérêt personnel ; ils s'organisent pour refuser ou rendre très difficile l'accès de la maîtrise aux compagnons, et pour maintenir entre les mains de leurs héritiers la fonction de maître.

Pour les fils de maître, on supprime le plus souvent le stage de compagnon qui était nécessaire auparavant pour accéder à la maîtrise, on supprime ou on atténue les difficultés du chef-d'œuvre, on supprime ou diminue les droits de maîtrise,

Pour les compagnons et fils de compagnon, au contraire, on maintient un long stage, ainsi que le difficile chef-d'œuvre ; surtout on relève de façon prohibitive les droits de maîtrise. Le roi lui-même augmente les impôts, que le pouvoir corporatif se charge de récupérer par les augmentations de droit de maîtrise. Il faut 400 livres pour devenir écrivain, 800 pour devenir maître-limonadier, et 1.000 pour devenir apothicaire (Olivier-Martin, *op. cit.*, p. 175).

Le compagnon est enfermé dans sa situation de prolétaire, et ne peut très difficilement en sortir. Il ne faut donc pas s'étonner de voir se former où plutôt se développer une classe de compagnons ; le *compagnonnage*, sorte de syndicat secret, qui rapproche les compagnons entre eux et les défend contre les maîtres.

Toutes ces complications, toutes ces difficultés semées sur la route de l'aspirant-maître entravent le développement des entreprises ; la liberté d'entreprise n'existe plus.

Le pouvoir d'entreprise est encore étouffé d'une autre façon, dont nous avons parlé plus haut : les procédés de fabrication, les ventes, les qualités de produits sont étroitement réglementés. « En limitant la concurrence, la corporation maintient immuables les procédés de fabrication ; les statuts, dans leurs prescriptions techniques, sont une barrière dressée devant les inventions ; ils consacrent le triomphe légal de la routine. Aussi, à partir d'Henri IV, lorsqu'on veut créer une nouvelle industrie, la constitue-t-on sous forme de manufacture royale, seul moyen de la soustraire à l'organisation corporative » (Pic, *op. cit.*, p. 66).

Dans l'*Histoire de la rubanerie de soie*, de M. Guitton (p. 9 et 7), nous avons vu Lyon perdre sa place dans cette industrie par suite de règlements corporatifs surannés,

et Saint-Étienne au contraire conquérir les marchés parce qu'elle échappe à l'organisation corporative.

Il est intéressant de lire à ce propos le rapport de l'inspecteur Roland de la Platière, en 1778 (cité par Jolly, *op. cit.*, p. 53).

« J'ai vu couper par morceaux, dans une seule matinée 80, 90, 100 pièces d'étoffes ; j'ai vu renouveler cette scène chaque semaine, pendant de nombreuses années..., uniquement pour une matière inégale ou pour un tissage irrégulier. J'ai vu des descentes chez les fabricants avec une bande de satellites, bouleverser les ateliers, répandre l'effroi dans les familles, couper une chaîne sur un métier, pour avoir fait des pannes en laine, qu'on faisait en Angleterre, et que les Anglais vendaient partout, même en France, et cela parce que les règlements de France ne faisaient mention que des pannes en poils... J'ai vu, sentence en mains, huissiers et cohorte poursuivre à outrance dans leur fortune et dans leur personne, de malheureux fabricants pour avoir acheté leurs matières ici ou là plutôt que là, à telle heure plutôt qu'à telle autre. »

4° L'ÉTOUFFEMENT DE L'INITIATIVE OUVRIÈRE :

LE COMPAGNONNAGE

Si le pouvoir corporatif étouffait le pouvoir d'entreprise, du moins amenait-il une stabilité économique et une garantie contre le chômage, pour le meilleur bien du compagnon ?

Hélas non, car le pouvoir corporatif, détenu uniquement par des maîtres devenus héréditaires, recherchait moins l'intérêt général que le meilleur profit de ses membres. Cette stabilité économique, se mue en monopole en faveur

des maîtres-artisans ; il se crée entre le compagnon et le maître un fossé, qu'il deviendra de plus en plus difficile à combler.

a) *Difficulté pour le compagnon à devenir maître.*

Par leur politique habile, les maîtres s'adjugent pratiquement l'hérédité de la maîtrise, nous avons vu plus haut de quelle façon. Le compagnon est rejeté dans le prolétariat, dont il sortira très difficilement.

b) *Compagnons et ouvriers ne participent pas au pouvoir corporatif.*

Non seulement le compagnon perd l'espoir de devenir maître un jour et de sortir de sa condition modeste, mais en outre il ne peut pas faire entendre sa voix dans les assemblées corporatives et ne peut défendre ses droits devant une autorité supérieure.

Au XIII^e siècle (Olivier-Martin, *op. cit.*, p. 169), les compagnons et ouvriers participent au pouvoir corporatif ; certaines corporations admettent, dans la direction de la corporation, des représentants des compagnons à côté des représentants des maîtres. « Il arrive même que par un souci de fraternité touchante, les statuts décident que les jurés-compagnons seront élus par les maîtres, et que les jurés-maîtres seront élus par les compagnons, ce qui amène à la direction de la corporation les plus modérés des maîtres et des compagnons. » Mais ceci est déjà exceptionnel au XIII^e siècle.

Aux XVII^e et XVIII^e siècles, les compagnons sont complètement éliminés des conseils corporatifs ; il en est ainsi dans les statuts des boulangers de Paris de 1719, par exemple : « La communauté des boulangers de Paris sera

et demeurera composée de 6 jurés, des anciens jurés et généralement de tous les particuliers qui *ont été ou seront reçus maîtres* » (Olivier-Martin, *op. cit.*, p. 170).

Or, à cette même époque, l'industrie et le commerce se développent, les intérêts des maîtres et ceux des compagnons divergent de plus en plus, il faudrait pour les compagnons des garanties supplémentaires. C'est cette époque que choisit la corporation pour éliminer de son sein les compagnons.

De plus en plus la corporation prend l'allure d'un syndicat patronal : « La corporation est alors un syndicat patronal, syndicat obligatoire d'artisans, dirigé par certains de ses membres... et plus tard d'artisans et de marchands exerçant le même métier ou le même commerce, résidant dans la même ville, doté de la personnalité morale, possédant un patrimoine, investi d'un monopole absolu de fabrication et de vente, et du droit de réglementer l'exercice du commerce et de l'industrie incorporée. » (Oualid, *Cours de législation industrielle*, 1935-36, p. 9.)

c) *Les compagnons ne peuvent pas se grouper
pour défendre leurs intérêts.*

Si le pouvoir corporatif, par sa composition, joue contre les compagnons, ceux-ci vont-ils au moins pouvoir former, par leur association, un nouveau pouvoir faisant équilibre au premier, et discuter des conditions de travail et de salaire le pouvoir corporatif ? Non, car le pouvoir d'État et le pouvoir corporatif veulent les ignorer dans les lois et dans les règlements, voire même les combattre.

Compagnonnage. — Au début du moyen âge il existe déjà des groupements clandestins de compagnons, dont le

but semble être l'assistance et l'entr'aide mutuelle, particulièrement pour ceux qui font leur tour de France et arrivent inconnus dans la ville ; ces derniers trouvent dans la cité un aubergiste, ou « mère », qui les héberge gratuitement, en attendant qu'ils trouvent du travail par l'entremise d'un « rôleur ».

Ces groupements de compagnons se transforment au ^{xvii}e et ^{xviii}e siècles en organisations de résistance ; ils préparent secrètement des coalitions et des grèves, des mises à l'index ; on nomme cela d'un langage énergique : des émeutes, des mutineries.

Ces associations deviennent puissantes et inquiètent les corporations, qui font effort pour les faire condamner et supprimer par le pouvoir d'État :

« Dans les textes empruntés aux ordonnances, édits, lettres patentes et arrêts judiciaires ecclésiastiques, nous trouvons la preuve à la fois de l'hostilité des maîtres et de la royauté contre ces groupements, et nous y trouvons la preuve de la résistance des compagnonnages. » (Oualid, *op. cit.*, p. 16.)

Par exemple l'édit du 31 août 1539 intervient contre le compagnonnage à la suite de grèves des ouvriers imprimeurs : « Article 1^{er} : que les compagnons et apprentis imprimeurs ne fassent aucun serment, monopole, et n'aient aucun capitaine entre eux, lieutenant, chef de bande ou autre..., ni d'assemblées en plus grand nombre que 5, sans congé d'autorité de justice, sous peine d'être emprisonnés, bannis comme monopoleurs ou autres amendes arbitraires. » (Oualid, *op. cit.*, p. 18.)

De même les lettres patentes du 2 janvier 1749 : « Article 3 : faisons parallèlement défense à tout compagnon et ouvrier de s'assembler encore sous prétexte de

confrérie ou autre, de caballer entre eux pour se placer les uns les autres chez des maîtres ou en sortir, ni d'empêcher de quelque manière que ce soit les dits maîtres de choisir eux-mêmes leurs ouvriers, sous peine de cent livres... » (*id.*, p. 18).

Ou encore cet arrêt du Parlement de Paris du 7 septembre 1778 : « Art. 2 : défendons particulièrement à tout ouvrier de former, avoir, ni entretenir aucune association sous le nom de sans-gêne, bons enfants... comme aussi leur défendons de s'assembler sous prétexte de faire une conduite dans la ville » (*id.*, p. 24).

D'autre part un livret ouvrier est exigé, de sorte que le compagnon ne peut quitter un maître tant qu'il n'a pas fini un travail ou remboursé une avance.

Un salaire, non pas minimum comme de nos jours, mais *maximum* est imposé à l'ouvrier (*id.*, p. 22).

Enfin les grèves sont sévèrement punies (*id.*, p. 23)

CONCLUSIONS.

On peut donc dire que depuis le *xvi^e* siècle, et surtout depuis le *xvii^e*, le pouvoir corporatif a été détourné au profit des maîtres qui l'ont accaparé ; loin de servir l'intérêt général, il a, pour le seul profit des maîtres, étouffé le pouvoir d'entreprise, asservi le pouvoir d'Etat, lui-même prisonnier des corporations par ses méthodes fiscales.

Il en est résulté un monopole de la profession entre les mains d'un collège de maîtres-artisans, au détriment de l'intérêt des consommateurs, des compagnons et du progrès économique, entravé par les règlements désuets et rigides. Les trois erreurs de ce régime semblent être les suivantes :

1° Le pouvoir corporatif n'a pas su modifier sa structure à l'apparition du commerce et des marchands ; du fait qu'elles ne vendent plus à la clientèle que par des intermédiaires, les entreprises de production ignorent désormais les consommateurs, et ne savent plus concilier leur intérêt avec celui des consommateurs, c'est-à-dire avec l'intérêt général. Les corporations de marchands et d'artisans n'ont pas su opérer leur jonction, ni assouplir leurs méthodes et leurs réglementations pour s'adapter aux nouvelles techniques.

2° Le pouvoir corporatif a laissé se constituer en dehors de lui le compagnonnage, prolétariat avant la lettre, dont il aurait dû s'assurer le précieux concours pour la réglementation tant des conditions de travail que des conditions techniques du métier. Il est devenu un syndicat patronal devant un syndicat ouvrier interdit et illégal.

3° Le pouvoir d'Etat n'a pas su garder son indépendance vis-à-vis du pouvoir corporatif, avec lequel il a eu certaines collusions, telles que la vente des offices. Il n'a pas su défendre, en faveur des consommateurs et des compagnons, l'intérêt général contre l'envahissant et despotique pouvoir corporatif. Il n'a pas su libérer le pouvoir d'entreprise, afin de permettre à l'ensemble de l'économie française de suivre le progrès technique et l'expansion commerciale. Plus réaliste, l'Angleterre avait brisé déjà les cadres corporatifs, sans d'ailleurs trouver elle-même une formule d'équilibre. Elle allait, et la France suivrait bientôt, briser l'institution au lieu de la perfectionner. L'ère du libéralisme allait sonner de toute part, rejetant comme par un jeu de bascule, toute la faveur sur le pouvoir d'entreprise au détriment du pouvoir professionnel.

CHAPITRE II

L'ÉQUILIBRE DES TROIS POUVOIRS ÉCONOMIQUES

§ I

THÉORIE DE LA SÉPARATION DES POUVOIRS POLITIQUES

Nous venons de passer en revue quelques régimes économiques, dans lesquels le principe de la séparation des pouvoirs n'a pas été appliqué, et où l'un des pouvoirs économiques a absorbé la plupart des fonctions qui reviennent aux deux autres.

Nous nous sommes rendus compte que ces régimes n'étaient pas susceptibles d'amener la plus grande justice, ni d'assurer l'ordre social, et qu'ils aboutissaient tôt ou tard à l'anarchie ou à la dictature. Régimes instables, dont la société a tendance à sortir par des solutions violentes et d'où résulte souvent, pour la période suivante, l'effacement, à peu près complet, du pouvoir despotique.

C'est donc une solution d'équilibre qu'il faut rechercher entre les trois pouvoirs économiques si nous voulons satisfaire aussi bien l'ordre social que la justice.

Pour cela nous étudierons le principe d'équilibre des trois pouvoirs politiques, connu sous le nom de la *séparation des pouvoirs*, et nous en ferons ensuite l'application au domaine économique, en étudiant la *séparation des pouvoirs économiques*.

I. — Théorie de Montesquieu.

1^o AUTONOMIE DES POUVOIRS POLITIQUES.

Nous lisons dans *L'esprit des lois*, de Montesquieu, chapitre iv, livre XI :

« C'est une expérience éternelle, que tout homme qui a du pouvoir est porté à en abuser ; il y va jusqu'à ce qu'il trouve des limites. Pour qu'on ne puisse abuser du pouvoir, il faut que, par la disposition des choses, le pouvoir arrête le pouvoir. »

Montesquieu fait donc cette constatation, que toute autorité a tendance à abuser de son pouvoir et à sortir du champ normal de sa compétence ; il en résulte des abus de pouvoir et des détournements de pouvoir. Des limites sont donc nécessaires, qui seront le fait de la « disposition des choses », et qui permettront à l'équilibre des pouvoirs, un instant rompu, de se rétablir de lui-même.

Cette « disposition des choses » est l'objet de la *Constitution* en politique. La constitution doit prévoir la séparation des pouvoirs, c'est-à-dire une certaine autonomie de chacun d'eux, une certaine souveraineté ou indépendance.

Le premier principe d'une bonne constitution est donc une *autonomie des pouvoirs*, garantie par la constitution.

2^o COLLABORATION DES POUVOIRS.

Mais cette autonomie n'implique pas l'ignorance réciproque des pouvoirs, ni la lutte entre eux. Elle doit se doubler nécessairement d'une *collaboration* ; c'est ce que déclare Montesquieu (Livre XI, chap. iv).

« Ces trois puissances devraient former un repos, ou une inaction, mais comme par le mouvement nécessaire des choses, elles sont contraintes d'aller, elles seront forcées d'aller de concert. »

Ces trois pouvoirs sont chargés d'administrer la chose publique, de satisfaire l'intérêt général, de gérer le bien commun. Ils ne doivent pas s'opposer entre eux ; mais ils doivent exercer leur activité en plein accord mutuel.

II. — Comparaison avec l'acte de volition.

M. Hauriou montre le fonctionnement de ces trois pouvoirs, qui gardent leur autonomie tout en collaborant intimement. Il compare ce fonctionnement avec celui de l'acte de volition (Hauriou, *op. cit.*, p. 351), chaque pouvoir correspondant à une opération de volonté :

1^o Le pouvoir législatif ou pouvoir délibérant a pour objet la rédaction, après discussion et délibération, d'un projet de résolution qui devient obligatoire.

2^o Le pouvoir exécutif, ou pouvoir de décision exécutoire, décide le passage à l'exécution d'un projet de résolution.

3^o Le pouvoir judiciaire ou pouvoir d'assentiment qui consiste « à accepter ou ne pas accepter une proposition faite ou une décision prise par un autre pouvoir » (Hauriou, p. 351). M. Hauriou remplace le pouvoir judiciaire par le pouvoir de suffrage. La confection et l'établissement d'une loi nécessitent le concours des trois pouvoirs de la manière suivante :

Le pouvoir législatif ou délibérant rédige, discute, délibère et arrête un texte qu'il déclare obligatoire.

Le pouvoir exécutif ou de décision exécutoire sanc-

tionne la délibération précédente et lui donne force exécutoire, il suit et organise l'exécution et la mise en application de la loi.

Le pouvoir judiciaire, qui est un pouvoir de remontrance sous l'ancien régime, et se trouve remplacé par le pouvoir de suffrage de nos jours, suivant M. Hauriou, donne son assentiment ou sa réprobation.

III. — Analyse du troisième pouvoir.

Il est utile d'étudier d'un peu plus près ce troisième pouvoir sur lequel M. Hauriou et Montesquieu semblent diverger.

1^o RÔLE DU POUVOIR JUDICIAIRE DANS L'ANCIEN RÉGIME.

Le troisième pouvoir tel que l'indique Montesquieu était détenu par les parlements et pouvait contenir les éléments suivants :

1^o Un pouvoir de remontrance : Le parlement critique ou approuve les édits du roi, c'est-à-dire l'activité des pouvoirs législatif et exécutif. Pour passer outre à l'opinion du parlement, il faut une procédure extraordinaire, le lit de justice du roi.

2^o Un pouvoir juridictionnel : Le parlement préside à l'application de la loi et au fonctionnement des institutions corporatives ; il lui appartient de contrôler l'application de la loi, et d'autre part de « dire le droit », c'est-à-dire de faire des arrêts réglementaires.

2^o RÔLE DU POUVOIR DE SUFFRAGE SOUS LE RÉGIME ACTUEL.

Le rôle du troisième pouvoir tel que l'envisage M. Hauriou ne nous semble pas apporter les garanties du pou-

voir judiciaire de l'ancien régime. Le pouvoir de suffrage nous paraît en effet comporter les insuffisances ou les déficiences suivantes :

a) *Le pouvoir de suffrage est détenu par la majorité de la masse électorale.* — Or cette masse électorale est souvent incompétente pour juger une loi ou un projet de loi, dont le contenu est souvent élaboré par des spécialistes. Il faut une étude approfondie et une culture moyenne suffisante pour juger les textes. L'opinion de la masse sera basée en pratique sur des sentiments vagues et non sur une raison bien réfléchie et mûrement pensée ; elle ne peut donner aucune indication sûre.

En outre, la masse électorale est mal éclairée, et ne connaît des lois et des projets que par les vagues et tendancieuses analyses des journaux, qui imposent leur point de vue personnel à leurs lecteurs.

b) *Le pouvoir de suffrage ne peut s'exprimer que par des « oui » ou des « non ».* — Il ne peut corriger ou modifier un texte de loi. Or la plupart du temps une loi utile et juste dans son ensemble devient injuste par quelques détails. Le pouvoir de suffrage ne peut corriger la loi ; il est un juge très imparfait et quelque peu infirme.

c) *En pratique, la masse électorale s'en rapporte à ses élus pour l'établissement des lois.* — A part les grandes lois d'intérêt général, qui touchent de larges catégories de citoyens, et auxquelles le public prête attention, beaucoup de lois sont spéciales ou d'un intérêt local ; elles n'intéressent pas la majorité des électeurs, et le pouvoir de suffrage ne se prononce pas.

d) *Dans la plupart des pays, les opinions sont très divisées,*

et il est difficile aux pouvoirs législatif et exécutif de tirer de l'opinion publique quelque chose de précis et de conforme à l'intérêt général.

Par ailleurs une loi satisfaisant la majorité électorale peut être très injuste vis-à-vis d'une minorité et sera de ce fait contraire à l'intérêt général. Ainsi une loi imposant une langue officielle dans un pays bilinguiste peut être approuvée par la majorité électorale et être contraire à l'intérêt général.

3° LE TROISIÈME POUVOIR DEVRAIT ÊTRE UN POUVOIR JURIDICTIONNEL.

A notre avis le troisième pouvoir doit comporter les éléments suivants :

a) Un contrôle du pouvoir législatif, s'exprimant au moins par un droit de remontrance. Ce contrôle doit s'appuyer sur la constitution écrite et sur la coutume constitutionnelle.

b) Il doit contrôler le pouvoir exécutif et l'application de la loi. Une loi est souvent injuste dans son application, et un troisième pouvoir est nécessaire pour relever les abus de pouvoir ou les détournements de pouvoir.

c) Il doit tenir compte des circonstances économiques, morales ou politiques du moment. En effet, nous avons vu, dans l'ouvrage de M. Hauriou, que l'ordre social est en perpétuelle évolution, et qu'il est nécessaire de garder un moyen terme entre la tendance conservatrice, qui exige de ne point bouleverser les habitudes et les coutumes, et la tendance dynamique, qui oriente les institutions vers un ordre nouveau, où de nouvelles conceptions de la justice et des mœurs se font jour. Cette juste mesure, il appartient au troisième pouvoir d'y conformer la loi et la jurisprudence.

De ces trois éléments il apparaît que le troisième pouvoir est un pouvoir juridictionnel analogue au pouvoir juridictionnel du Conseil d'Etat. Ce dernier en effet contrôle sinon la confection de la loi, du moins son application, et il se réserve de contrôler l'activité des divers rouages administratifs, chargés de l'application de la loi. Il possède en outre un grand pouvoir jurisprudentiel, qui lui permet d'adapter les institutions administratives aux circonstances actuelles, en se basant beaucoup plus sur l'équité et la justice en général que sur les textes.

Il suffirait que cette Cour suprême possède un droit de remontrance vis-à-vis des projets de loi pour répondre à cette nécessité d'un contrepoids devant l'arbitraire du pouvoir législatif.

§ II

LA SÉPARATION DES POUVOIRS DANS LE DOMAINE ÉCONOMIQUE

I. — Constitution politique et Constitution économique.

Nous avons vu quel intérêt pouvait présenter l'étude comparative de la constitution politique et de la constitution économique¹ ; elles ont des points communs et sont souvent liées l'une à l'autre. Nous avons vu à différentes reprises que les constitutions politiques contenaient souvent les principes d'une constitution économique.

Si donc le principe de la séparation des pouvoirs est à la base d'une bonne constitution politique, ce même principe doit trouver son application dans la constitution économique.

1. Nous entendons par constitution économique, le régime sous lequel vit l'économie d'un pays, avec indication de la compétence de chacun des trois pouvoirs économiques et de leurs rapports mutuels.

Nous étudierons la séparation des pouvoirs économiques sous le double aspect de la collaboration et de l'autonomie des pouvoirs.

1° COLLABORATION ENTRE LES POUVOIRS ÉCONOMIQUES.

La séparation des pouvoirs ne signifie pas ignorance réciproque et lutte entre les pouvoirs. La vie économique d'un pays ne peut être assurée que par la collaboration intime des pouvoirs : il faut « qu'ils aillent de concert ».

Ces pouvoirs ne peuvent s'ignorer, car leurs fonctions s'enchevêtrent et se complètent ; elles sont interdépendantes. Si le pouvoir corporatif par exemple impose un contrat collectif, qui grève exagérément le prix de revient de l'entreprise, le pouvoir d'entreprise se trouve gêné pour satisfaire à prix modéré la clientèle des consommateurs ; l'intérêt général en souffre.

De même si le pouvoir d'Etat abaisse maladroitement des barrières douanières, il peut en résulter des ruines ou de grandes perturbations dans la marche des entreprises.

Une collaboration s'impose donc entre les trois pouvoirs économiques pour mener à bien leur tâche respective.

2° AUTONOMIE DES POUVOIRS ÉCONOMIQUES.

Cependant, pour que la fonction de chaque pouvoir soit bien remplie, il est nécessaire que chaque pouvoir ait une forte initiative et une grande liberté d'action, une *autonomie*.

Et c'est pourquoi la théorie de Montesquieu prend le nom de *séparation* des pouvoirs et non de collaboration ; les pouvoirs en effet, comme l'indique Montesquieu, arriveront toujours à collaborer, par la nécessité d'aller

de concert, tandis qu'il y aura toujours tendance pour l'un des pouvoirs à absorber les deux autres et à détruire ainsi le principe de leur autonomie.

II. — Évolution lente des constitutions économiques.

1^o EVOLUTION DES INSTITUTIONS.

Cette séparation des pouvoirs ne signifie pas que chaque pouvoir est *égal* aux deux autres et possède en tout temps et en tout lieu, les mêmes fonctions et la même compétence. Il y a une lente évolution de cet équilibre des pouvoirs, selon les besoins du moment.

Même aux époques considérées comme parfaitement équilibrées du point de vue économique et social, il y eut un pouvoir primant les deux autres, sans absorber ces derniers.

Ainsi au moyen âge, où les débouchés sont très limités et les échanges réduits à la cité, le *pouvoir corporatif* prend le pas sur le pouvoir d'entreprise et sur le pouvoir d'État.

Au temps de Colbert et du mercantilisme, les débouchés sont plus faciles mais nécessitent l'appui de la puissance politique pour l'essor économique ; c'est le *pouvoir d'État* qui domine.

Au XIX^e siècle, l'abondance des débouchés et la facilité des échanges ne nécessitaient plus l'intervention continue du pouvoir d'État, mais supposait une grande initiative privée ; le *pouvoir d'entreprise* a la prédominance.

A notre époque, les débouchés diminuent et se limitent au marché national, le rôle de l'État redevient très important et on ne peut plus concevoir, de nos jours, la constitution économique du XIX^e siècle.

Ainsi s'adaptant aux conditions de vie économique, et souvent aussi aux conditions politiques, aidée par les courants d'idées et les théories en faveur, la constitution économique se transforme et suit une lente évolution.

L'important, c'est que *cette évolution ne se transforme pas en révolution*, et n'amène pas une rupture d'équilibre. M. Hauriou a fort bien décrit cela dans ce qu'il appelle l'ordre social : on réalise une constitution, un mode de vie politique et économique, qui n'est pas parfait, mais qui assure l'ordre, sans lequel aucun travail n'est possible.

Mais cet équilibre, cette constitution n'est pas définitive ; il y a constante évolution, car la vie est un mouvement, le mouvement de l'ordre social vers plus de justice. Et toutes les institutions évoluent lentement vers un nouvel état d'équilibre, un nouvel ordre social, une nouvelle réalisation de la justice. Il faut souvent plusieurs générations pour que cette évolution s'accomplisse et produise un ordre nouveau.

S'il faut une évolution modérée, il ne faut pas non plus trop de lenteur. Des cadres trop rigides risquent de se briser sous la poussée des nouvelles conditions économiques. Ainsi les cadres trop stagnants du pouvoir corporatif se sont brisés en 1789 pour n'avoir pas évolué assez rapidement. De même les occupations d'usines en France ont failli faire sombrer une constitution économique trop lente à évoluer.

Cette adaptation continuelle de la constitution économique aux conditions de vie actuelle, est à comparer avec l'adaptation de nos cadres administratifs sous l'impulsion du Conseil d'État. Le fait pour les services administratifs, d'avoir une puissante juridiction a permis leur adaptation aux circonstances.

2° IL N'Y A PAS DE CONSTITUTION ÉCONOMIQUE RIGIDE,
MAIS UNE SOLUTION EXPÉDIENTE.

Il n'y a donc pas un type précis et défini de séparation de pouvoirs et de constitution économique ; il n'y a pas de solution idéale, de partage parfait et définitif dans les fonctions et la compétence des trois pouvoirs économiques ; il n'y a qu'une *solution expédiente*.

Solution expédiente, c'est-à-dire adaptée aux circonstances, aux conditions actuelles. Il entre un élément *tactique* dans la détermination des rôles respectifs des pouvoirs économiques.

III. — Principes directeurs d'une bonne constitution
économique.

1° SOLUTION EXPÉDIENTE MAIS NON ANARCHIQUE
NI ARBITRAIRE.

Nous avons dit que l'articulation des trois pouvoirs économiques était le fait d'une solution expédiente, et ne comportait pas de solution statique ni rigide. Il faut une solution adaptée aux conditions générales du moment.

Mais solution expédiente ne veut pas dire solution arbitraire et résultant d'un heureux ou malheureux hasard. La société n'est pas le fait du hasard ; elle suit un plan logique. Les trois pouvoirs s'articulent et *doivent* s'articuler de manière rationnelle. La collaboration des pouvoirs et leur autonomie doivent être *organisées*.

Il existe une organisation rationnelle de l'ordre économique, une adaptation rationnelle et raisonnée des organes, des fonctions et des compétences de chaque pouvoir.

C'est pour n'avoir pas trouvé cet harmonieux équilibre, cette organisation rationnelle des pouvoirs économiques, que le régime économique a été, à certaines époques, anarchique ou tyrannique. M. Martin Saint-Léon, dans l'*Histoire des corporations et métiers* (p. 390) le déclarent : « Après avoir rejeté les anciennes formules, qui présidaient à l'organisation de la société d'autrefois, la société contemporaine a cru, mais n'a pas su en découvrir de nouvelles, appropriées à ses besoins et à ses fins. »

Il semble d'ailleurs que notre époque, plus que toute autre, appelle une organisation rationnelle des pouvoirs économiques, dont l'indépendance est plus grande qu'autrefois :

« La phase extensive de l'histoire économique était caractérisée par le développement automatique du processus économique, donc par un maximum de liberté. La nouvelle phase est une phase *intensive*, caractérisée par l'ajustement et la coordination consciente des facteurs économiques, donc par un maximum d'organisation. » (Manoïlesco, *Le siècle du corporatisme*, Alcan, 1936, p. 47).

D'ailleurs l'organisation devient plus nécessaire à un corps économique très évolué, comme chez les êtres très évolués : « La nature nous enseigne que les formes prises par les plantes et les animaux se sont développées avec une complexité et une organisation grandissantes... La supériorité et l'organisation sont des synonymes, qui caractérisent l'évolution naturelle. La société humaine dans son développement suit la même ligne que la nature. *Ses formes sont de plus en plus complexes et organisées* » (*id.*, p. 44).

Cette organisation de la société humaine, tant sur le plan

politique que sur le plan économique, M. Renard la développe sous le titre très suggestif de « L'organisation rationnelle de l'État ». (*Théorie de l'Institution*, p. 541.)

« Si en effet dans la nature animaux et plantes s'organisent d'eux-mêmes par suite du déterminisme ou de l'instinct, qui les dirigent, l'homme s'organise par un effort d'intelligence ; il s'organise « rationnellement ».

« La raison joue dans l'aménagement des sociétés humaines le rôle des plans d'alignement et d'embellissement dans l'aménagement esthétique des agglomérations urbaines : elle devance les réalisations ; et quand les réalisations poussent au hasard, vous savez bien que c'est le taudis : il y a des taudis qui font le désespoir des urbanistes et des conseils municipaux ; il y en a d'autres contre lesquels les économistes et les hommes d'affaires, les publicistes et les hommes d'Etat dressent aujourd'hui la doctrine de la rationalisation. Nos aînés ont cru à la concurrence pour organiser la cité ; de nos jours on croit à l'organisation pour diriger la concurrence ; c'est cela la rationalisation ; vous voyez bien que la rationalisation industrielle et la rationalisation du pouvoir, à les prendre de haut, c'est tout un ».

2° INÉGALITÉ DES POUVOIRS : LEUR HIÉRARCHIE

« L'égalité est irréalisable entre les pouvoirs, quels qu'ils soient... Il n'y a d'organisation que dans la différenciation, et différencier les pouvoirs, ce n'est pas tant faire entre eux une certaine répartition de compétences, que les classer par ordre de puissance » (Renard, *Théorie de l'Institution*, p. 562).

Dans les pouvoirs politiques, il existe une inégalité

des pouvoirs et une hiérarchie en faveur du pouvoir exécutif ; celui-ci est au-dessus des deux autres, en ce sens que les deux autres ont une compétence d'attribution, tandis que le pouvoir exécutif a une compétence universelle ; il est le *pouvoir de droit commun*, qui porte dans sa plénitude la responsabilité des charges qui incombent à l'État, réserve faite de celles qui en sont distraites pour former la dotation des autres pouvoirs. (Renard, *op. cit.*, p. 563).

La prédominance du pouvoir exécutif vient également du fait qu'il est essentiellement « pouvoir d'action, tandis que les autres pouvoirs sont des pouvoirs de contrôle » (Renard, *op. cit.*, p. 565).

Dans le domaine économique, on retrouve cette inégalité des pouvoirs, et leur hiérarchie : le pouvoir d'entreprise est hiérarchiquement supérieur aux deux autres.

En effet, le pouvoir d'entreprise est le *pouvoir d'action* en ce sens qu'il est le facteur de richesse par excellence ; c'est grâce à l'initiative privée que se développent la production, les inventions, les marchés commerciaux, etc. Les pouvoirs corporatifs et d'État sont avant tout des pouvoirs de contrôle, chargés d'ajuster l'activité des entreprises à l'intérêt général.

En outre le pouvoir d'entreprise est un *pouvoir de droit commun*, en ce sens que la production et la distribution des richesses lui appartiennent de droit, et il a sur ce domaine une compétence universelle. Les pouvoirs d'État et corporatif ont des compétences d'attribution : il faut une loi pour transporter une industrie privée dans le domaine de la compétence de l'État, et en faire une entreprise publique. Les commerçants et industriels par exemple pourront à leur guise fabriquer et exploiter

des postes de T. S. F., de réception et d'émission, jusqu'au jour où une loi viendra réglementer cette fabrication et cette exploitation, et remettre, comme c'est le cas actuel, l'exploitation des postes émetteurs entre les mains de l'État, ou sous son contrôle étroit.

Le pouvoir corporatif ne vient pas supplanter l'activité du pouvoir d'entreprise, mais seulement l'ajuster à l'intérêt général de la profession, par les contrats collectifs, les ententes professionnelles et tous autres moyens de ce genre. Il contrôle, guide le pouvoir d'entreprise, mais n'exerce pas sur lui de pouvoir dictatorial.

Le pouvoir d'État joue également un rôle mineur dans la production. Sa compétence n'est pas universelle, et en voulant s'attribuer trop de fonctions économiques, il se trouve surmené et accomplit mal sa tâche. C'est ce que déclare à juste titre Manoïlesco (*op. cit.*, p. 89), sous la rubrique « surmenage de l'État » : « L'État démocratique... accablé de tâches multiples, est surmené... Son image est celle de l'employé, qui, noyé dans les dossiers, porte avec désespoir les mains à sa tête. » Le pouvoir d'État doit se confiner le plus possible dans son rôle de coordination, de contrôle, et s'il accomplit bien ce rôle, l'économie sera prospère et la justice sera sauvée.

3° L'ATTRIBUTION DES COMPÉTENCES

APPARTIENT A L'ÉTAT

Nous avons dit qu'en matière économique, le pouvoir d'État et le pouvoir corporatif avaient une compétence d'attribution. Mais qui sera chargé de faire cette attribution ?

Il semble bien que ce soit l'État qui soit chargé de faire

cette répartition de compétences entre les deux pouvoirs d'État et corporatif et de limiter dans une juste mesure la compétence du pouvoir d'entreprise.

C'est ainsi que pratiquement s'opère cette répartition des compétences, par le canal du pouvoir législatif : le Parlement, par exemple, nationalise telle industrie, c'est-à-dire la fait sortir de la compétence du pouvoir d'entreprise pour la faire rentrer dans le domaine du pouvoir d'État. Ainsi la loi du 29 décembre 1810 établit le monopole de la vente du tabac, la loi du 13 fructidor an V, articles 16 à 24 établit le monopole de la fabrication et de la vente des poudres ; la loi du 22 mars 1924, en sens inverse, supprime, — pour un temps, — le monopole des allumettes et le rend au pouvoir d'entreprise.

Dans les exemples ci-dessus, l'État juge et décide de sa propre compétence. Il décide, dans d'autres cas, de la compétence du pouvoir corporatif : telle est la loi du 21 mars 1884 qui donne forme juridique au pouvoir corporatif, et lui attribue une certaine compétence ; la loi du 12 mars 1920 élargit cette compétence, ainsi que la loi du 24 juin 1936 qui octroie au pouvoir corporatif la discussion et l'établissement des contrats collectifs.

L'État met également des bornes à la compétence du pouvoir d'entreprise : celui-ci, par la loi du 24 juin 1936, doit se soumettre aux règles du contrat collectif, c'est-à-dire aux règlements émanant du pouvoir corporatif ; par la loi du 29 décembre 1923, (art. 43 *a*, livre II Code du travail), il doit se soumettre à la réglementation concernant le repos hebdomadaire, cette réglementation étant issue d'une collaboration entre le pouvoir corporatif (accord syndical) et le pouvoir d'État (arrêté préfectoral).

Nous avons vu déjà, dans l'ancien régime, l'État intervenir dans la vie des corps et communautés, casser même les corps et les reconstituer sur d'autres bases, modifier leurs privilèges, c'est-à-dire modifier leur compétence. Nous l'avons vu également départager la compétence de plusieurs corps concurrents ou de profession voisine.

C'est donc bien l'État qui a la charge de répartir les rôles entre les trois pouvoirs économiques ; il a compétence de sa compétence, et il a compétence pour définir la compétence du pouvoir corporatif, et pour fixer des limites à la compétence du pouvoir d'entreprise.

En un mot, l'État a compétence pour établir la constitution économique du pays, et pour la modifier et l'adapter aux circonstances présentes.

4^o LIMITES AU POUVOIR DISCRÉTIONNAIRE DE L'ÉTAT

Si l'État a un tel pouvoir, n'est-il pas porté à en abuser, ou ne risque-t-il pas de se tromper ?

N'y a-t-il pas des limites au pouvoir discrétionnaire de l'État dans son rôle de pouvoir constituant ?

Nous voyons, pour notre part, deux limites à ce pouvoir discrétionnaire de l'État : a) dans son rôle de pouvoir constituant, l'État doit se conformer à certaines règles imposées par le droit naturel, la coutume ou l'équité, l'intérêt général ; b) il est nécessaire qu'un organisme fonctionne pour faire contrepoids à ce pouvoir exorbitant de l'État, et l'obliger à se conformer aux règles précédentes. Nous voyons ce contrepoids dans l'établissement d'une juridiction rattachée au Conseil d'État.

a) *Conformité de l'Etat à certaines règles de droit naturel, et à l'intérêt général.*

L'État a un pouvoir discrétionnaire, mais non pas un pouvoir arbitraire. S'il peut ajouter ou retrancher quelque chose à la compétence des pouvoirs économiques, il ne doit le faire que pour *motif d'intérêt général*, et en conformité avec le droit naturel.

C'est pour un *motif d'intérêt général*, que le roi de l'ancien régime cassait ou réformait les corps. C'est de même pour un motif d'intérêt général que l'État, pendant la guerre, a suspendu la liberté du commerce et de l'industrie, imposé la carte de pain et de sucre, constitué de grands consortiums d'achat et de distribution des matières premières, etc...

Outre l'intérêt général, l'État doit *se guider sur le droit naturel*. Ainsi, la loi du 21 mars 1884 ne fait que consacrer légalement l'existence des syndicats ouvriers et patronaux, qui se sont développés malgré les solennelles défenses de la Constituante. C'est que le pouvoir corporatif est rebelle à toute loi positive contraire au droit naturel :

« La vie propre des corporations professionnelles, et leur souveraineté de fait n'a pas son origine dans l'État ; elles ne sont pas déléguées par celui-ci.... *Indirectement*, sur la base de sa fonction de contrôle supérieur, l'État a une certaine influence dirigeante et coordonnante sur leur autonomie... » (*Das Ständewesen*, de Heinrich, p. 169, cité par Manoïlesco, *op. cit.*, p. 81). M. Manoïlesco déclare de son côté : « Selon la doctrine, les attributions des corporations et la source d'autorité qui en découle, sont tout aussi originaires, et quelquefois, — voir le cas des Universités — existaient avant l'État même. » (*id.*, p. 89.)

De même l'État doit se conformer à la légitimité de la propriété, qui est de droit naturel, et partant à la légitimité de l'autonomie de l'entreprise, l'État n'intervenant que pour limiter *l'usage* de cette propriété, c'est-à-dire les rapports entre patrons — légitimes propriétaires — et le personnel, ou la clientèle.

L'État doit également introduire dans la vie économique les principes de droit naturel explicités depuis un certain temps. C'est le cas par exemple du salaire minimum, dont toutes les doctrines admettent maintenant la conformité au droit naturel, et que l'État vient de consacrer par le contrat collectif. C'est le cas également de l'introduction dans la notion de salaire du coefficient familial, consacré par la loi sur les allocations familiales obligatoires, du coefficient « risques sociaux », consacré par la loi sur les assurances sociales, etc.

b) *Contrepoids au pouvoir discrétionnaire de l'Etat.*

S'il y a des règles normatives au pouvoir d'État, dans sa répartition des compétences entre les trois pouvoirs économiques, il faut bien remarquer que souvent dans l'Histoire, c'est au nom de ces mêmes principes, que l'État a abusé de son pouvoir. Turgot, par exemple, invoque le droit naturel pour demander la suppression des corporations :

« Nous avons vu avec peine les atteintes multiples qu'ont données à ce droit naturel et commun des institutions... que ni le temps, ni l'opinion, ni les actes même émanés de l'autorité, n'ont pu légitimer. » (*Édit* de février 1776.)

Et c'est au nom de ce même droit naturel, que la doctrine actuelle reconnaît la légitimité des dites institutions.

Il y a donc pour l'État possibilité soit de se tromper dans l'appréciation de l'intérêt général, ou du droit naturel, soit possibilité d'abuser de son pouvoir, et de se laisser aller à sa tendance d'hégémonie. Nous en revenons de ce fait à l'équilibre des pouvoirs suivant le principe de Montesquieu.

Sans un pouvoir judiciaire, ou juridictionnel, il semble difficile d'éviter de la part de l'État des abus de pouvoir ou des détournements de pouvoir.

Le pouvoir de suffrage, dont parle M. Hauriou, n'a certainement pas la vertu de contrepoids que lui attribuait celui-ci. Nous avons vu en effet en 1776 l'opinion publique prendre parti pour Turgot, tandis que le Parlement judiciaire, et même l'avocat du roi (nous dirions de nos jours le commissaire du Gouvernement au Conseil d'État) défendait le pouvoir corporatif dans son principe. Nous assistons, à l'heure actuelle, sous la mystique du « Gouvernement des masses », à des nationalisations hâtives, et à des pressions dangereuses sur le pouvoir d'entreprise, qui nous montrent fort bien que le pouvoir de suffrage ne fait pas office de contrepoids ; il fait plutôt pression sur le pouvoir législatif et sur l'exécutif pour encourager les abus de pouvoir de l'État. Nous avons vu également dans les pays « totalitaires » tels que l'Italie, l'État appuyé par une forte majorité, donc par le pouvoir de suffrage, étouffer l'autonomie des deux autres pouvoirs économiques.

Par contre, si le pouvoir de suffrage, c'est-à-dire la foule, la mode, les théories en vogue, entraînent volontiers l'exécutif et le législatif vers des solutions injustes, le *juge* au contraire, imbu d'une saine tradition, préoccupé de l'ordre social, s'il semble retardataire à l'époque

considérée, apparaît dans l'histoire plein de sagesse, parce qu'il freine l'impatience des foules et l'impulsivité capricieuse des gouvernements.

La juridiction rattachée au Conseil d'État a freiné ainsi, sur le terrain administratif, canalisé, rationalisé le pouvoir exécutif dans son administration et dans les services et établissements publics ; elle a vraiment servi de contre-poids à la vague envahissante des administrations et des services publics.

C'est donc vers une juridiction spéciale qu'il faut se tourner pour contenir dans de justes limites l'activité de l'État dans l'économie du pays, pour faire contrepoids au pouvoir discrétionnaire de l'État.

CONCLUSION

OPPORTUNITÉ D'UNE JURIDICTION SPÉCIALE POUR RÉGLER LE RÔLE RESPECTIF DES TROIS POUVOIRS ÉCONOMIQUES

Nous avons recherché, successivement, au cours de cette étude, les différentes autorités qui président à la vie économique des entreprises. Nous avons vu qu'il existait, dans le domaine économique et social, trois pouvoirs : l'État, la corporation et l'entreprise. Ces trois pouvoirs ont une certaine indépendance, ou autonomie, qu'il importe de respecter si l'on veut éviter de tomber dans un déséquilibre nuisible à la prospérité du pays, comme à l'intérêt général. Ce respect de l'autonomie des pouvoirs, nous l'avons caractérisé par le principe de la *séparation des pouvoirs*.

Il nous reste à étudier, très sommairement, en conclusion de cette étude, l'institution capable de maintenir ce principe de la séparation des pouvoirs. Cette institution nous semble résider en une *juridiction spéciale rattachée au Conseil d'État*.

I. — Contrôle du fonctionnement des pouvoirs économiques.

Le fonctionnement des pouvoirs économiques demande à être contrôlé du point de vue légal et rationnel.

1^o *Contrôle de la légalité*. — Pour la garantie de l'autonomie des pouvoirs économiques, il est nécessaire qu'une

institution maintienne chaque pouvoir dans la légalité.

Le Conseil d'État contrôle ainsi l'activité du pouvoir d'État du point de vue légal : il annule par exemple la décision du ministre du Commerce, qui refuse à la Société générale pour la fabrication de la dynamite, l'autorisation de fabriquer des explosifs à base de nitro-glycérine, appelée naphthite ; la loi, en effet, n'interdisait pas cette fabrication, qui de ce fait relevait de la compétence du pouvoir d'entreprise (arrêt du 14 février 1913, cité par Duguit, *Traité de droit constitutionnel*, t. V, p. 223).

De même la loi du 19 décembre 1917, article 17, donne compétence au Conseil de préfecture et au Conseil d'État pour contrôler les refus d'autorisation du préfet à l'ouverture des établissements industriels (Duguit, *op. cit.*, p. 238).

Il arrive également aux tribunaux judiciaires de contrôler l'activité des pouvoirs économiques du point de vue légal, particulièrement l'activité du pouvoir corporatif en la personne des syndicats. Par jugement du tribunal de la Seine du 14 janvier 1921, amende est prononcée contre les dirigeants de la Confédération Générale du Travail, avec dissolution de ce syndicat, pour avoir fomenté la grève générale du 1^{er} mai 1920, et avoir ainsi outre-passé sa compétence légale.

2^o *Contrôle de l'activité des pouvoirs économiques du point de vue rationnel.* — Nous entendons par là le contrôle de l'ajustement de l'activité des pouvoirs économiques à leur finalité (Renard, *Théorie de l'Institution*, p. 571). C'est encore ce que M. Welter appelle « le contrôle juridictionnel de la moralité administrative » (Paris, Sirey, 1929) appliqué non seulement à l'administration du pou-

voir d'État, mais également aux deux autres pouvoirs économiques.

De même qu'en restant dans la légalité, l'administration est portée à des abus de pouvoir ou à des détournements de pouvoir, de même les pouvoirs économiques peuvent être portés à abuser de leur pouvoir ou à détourner ce pouvoir. Ainsi un chef d'entreprise peut opérer des renvois injustifiés de personnel. Ainsi un cartel peut maintenir des prix élevés contraires à l'intérêt des consommateurs ; ainsi encore l'État peut prendre des mesures vexatoires ou contraires à l'intérêt général. Un contrôle est donc nécessaire sur l'activité des pouvoirs par rapport à leur finalité.

Nous avons vu, à ce sujet, que le Conseil d'État a contrôlé et a donné d'ailleurs son approbation aux décrets-lois, qui assurèrent le ravitaillement de la population civile pendant la guerre, et limitèrent très étroitement le pouvoir d'entreprise (boulangerie, sucre, etc.).

II. — Opportunité d'une juridiction spéciale.

Dans les exemples que nous avons donnés plus haut d'un contrôle des pouvoirs économiques, nous avons vu que ce contrôle était déjà exercé par les juridictions existantes. Serait-ce à dire que ces juridictions peuvent donner entière satisfaction ? Il ne nous semble pas, et nous croyons au contraire qu'une juridiction spéciale s'impose, aussi bien pour régler les problèmes du travail, que pour régler les problèmes économiques.

Une juridiction très adaptée au fonctionnement des trois pouvoirs économiques est nécessaire pour suivre, rectifier et contrôler, ramener dans la ligne de leur finalité, les trois pouvoirs.

Cette juridiction ne saurait se confondre avec les tribunaux judiciaires, car ces tribunaux ne se reconnaissent pas compétence pour juger des règlements et autres décisions du pouvoir d'État, ni pour contrôler la rationalité des institutions économiques. Il faut aux tribunaux en matière économique et sociale, un grand pouvoir juridictionnel, que la Cour de cassation ne se reconnaît pas.

Cette juridiction se rapproche davantage de la juridiction administrative, dont on connaît la hardiesse juridictionnelle, et qui bien des fois a tenu en échec les décisions du pouvoir d'État, et contribué à maintenir l'autonomie de l'entreprise contre les empiètements de l'État.

Cette juridiction ne saurait pourtant se confondre avec la juridiction administrative, puisque celle-ci ne connaît que des litiges nés à l'occasion des faits et gestes administratifs, et ne connaît pas de l'activité propre des pouvoirs d'entreprise et corporatif.

C'est pourquoi il nous semble qu'il faut envisager une juridiction spéciale, dont les tribunaux de prud'hommes et tribunaux de commerce sont déjà une amorce, et qui devront s'intégrer dans cette juridiction spéciale. Celle-ci aurait à connaître de toute la vie commerciale et industrielle, à juger l'activité des trois pouvoirs économiques. Elle pourrait même être chargée en outre du contrôle de la constitutionnalité et de la rationalité des lois en matière économique et sociale, par le moyen d'exception, afin de sauvegarder le principe de la séparation des pouvoirs, elle pourrait tout au moins posséder vis-à-vis de ces lois un droit de remontrance.

Cette juridiction doit rester très souple, afin d'adapter la constitution économique aux conditions changeantes de la vie économique. Elle doit être très indépendante des

pouvoirs législatif et surtout exécutif, et doit pouvoir se permettre de faire échec à ces deux-ci, non de manière discrétionnaire et arbitraire, mais conformément à certaines règles : coutumes et lois constitutionnelles, finalité de chaque pouvoir économique, adaptation aux circonstances présentes.

Cette juridiction ne saurait tomber dans le travers du gouvernement de juges (Hauriou, *op. cit.*, p. 281), du fait que le pouvoir juridictionnel n'aurait pas la possibilité de faire des arrêts de règlements, à la manière de l'ancien régime, et qu'il serait cantonné dans le contentieux, c'est-à-dire dans l'interprétation de la loi et de la coutume.

Il y aurait tout avantage à articuler cette juridiction sur le Conseil d'État, du fait que cette cour suprême a déjà en mains le contrôle juridictionnel de l'administration, c'est-à-dire du pouvoir exécutif, et que vis-à-vis de l'administration et des services publics elle possède déjà ce contrôle de la rationalité, que nous envisageons vis-à-vis des deux autres pouvoirs économiques.

Il semble d'ailleurs que ce soit l'orientation actuelle des pouvoirs publics, particulièrement en matière sociale, puisqu'une section sociale vient d'être créée au sein du Conseil d'État (décret paru au *J. O.* du 13 janvier 1938 portant réorganisation du Conseil d'État et modification de son règlement intérieur en vue de la constitution de la section du Travail).

BIBLIOGRAPHIE

- AUSCHER (R.). — *L'Economie organisée. Ententes et Accords* ; Librairie des Sciences Politiques et Sociales, Paris, 1936.
- BACCONNIER (F.). — *Le Salut par la Corporation* ; Editions les Œuvres Françaises, Paris, 1935.
- BODIN (Ch.). — *Le Problème du Corporatisme en France* ; Éditions Ouest-Eclair, Rennes, 1935.
- BONNARD (R.). — *Syndicalisme, corporatisme et Etat Corporatiste* ; Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1937.
- BOURGIN (G.). — *L'Etat corporatif en Italie* ; Éditions Fernand Aubier, Paris, 1935.
- BOUVIER-AJAM (M.). — *La Doctrine corporative* ; Librairie Sirey, Paris, 1937.
- BRETHER DE LA GRESSAYE (J.). — *Le Syndicalisme, l'organisation professionnelle et l'Etat* ; Librairie Sirey, Paris, 1931.
- BROCARD (L.). — *Les Conditions Générales de l'Activité Economique* ; Librairie Sirey, Paris, 1934.
- CAPITANT (H.) et CUCHE (P.). — *Précis de Législation Industrielle* ; 3^e édition, Dalloz, Paris, 1933.
- CHANSON (P.). — *Communisme ou Corporatisme* ; Éditions du Cerf, Paris, 1936.
- Compte rendu des Semaines Sociales de France*, 14^e Session, Strasbourg, 1922, *Le Rôle économique de l'Etat* ; éditions *Chronique sociale de France*, Lyon, 1922.
- Compte Rendu des Semaines Sociales de France*, 21^e Session, Besançon, 1929. *Les Nouvelles Conditions de la vie Industrielle* ; Éditions *Chronique sociale de France*, Lyon, 1929.
- Compte rendu des Semaines Sociales de France*, 23^e Session, Mulhouse, 1931. *La Morale Chrétienne et les Affaires* ; Éditions *Chronique sociale de France*, Lyon, 1931.
- Compte rendu des Semaines Sociales de France*, 27^e Session, Angers, 1935, sur *l'Organisation Corporative* ; Éditions *Chronique sociale de France*, Lyon, 1935.
- Compte rendu des Journées d'Etudes au Collège philosophique de la Sarthe, sur le Corporatisme* ; Éditions Orientations, 1935.

- DESLANDRE (M.) et MICHELIN (A.). — *Il y a cent ans, Etat physique et moral des ouvriers au beau temps du libéralisme, Témoignage de Villermé*; Éditions Spes, Paris, 1938.
- Dossiers d'Action Populaire*; Éditions Spes, Paris.
- DUGUIT (L.). — *Traité de droit constitutionnel*, 2^e édition; Édition de Boccard, Paris, 1925.
- GIDE (A.). — *Retour de l'U. R. S. S.*; Éditions Gallimard, Paris, 1936.
- HAURIOU (M.). — *Précis de Droit Constitutionnel*, 2^e édition; Sirey, Paris, 1929.
- JAMES (E.). — *Les Formes d'Entreprises*; Librairie Sirey, Paris, 1935.
- JOHANNET (R.). — *Voyage à travers le Capitalisme*; Éditions Spes, Paris, 1934.
- JOLLY (P.). — *La mystique du Corporatisme*; Éditions Hachette, Paris, 1935.
- LAZARD (D.). — *Les Ententes Economiques imposées ou contrôlées par l'Etat*; Librairie Sirey, Paris, 1937.
- LESCURE (J.). — *Le nouveau régime corporatif italien*; Éditions Domat-Montchrestien, Paris, 1934.
- Libertés Corporatives. — *Cahiers pour la Restauration corporative de la Nation Française*, Paris.
- LUCIUS (P.). — *Déchances des Bourgeoisies d'argent*; Éditions Flammarion, Paris, 1936.
- *Une grande industrie dans la tourmente*; Éd. Les Œuvres Françaises, Paris, 1935.
- MAGONDEAUX (O. de). — *Les Ententes Industrielles obligatoires et le Corporatisme en France*; Librairie Générale de Droit et Jurisprudence Paris, 1937.
- MANOILESCO (M.). — *Le Siècle du Corporatisme*; Éditions Alcan, 1936.
- MARTIN-SAINT-LÉON (E.). — *Cartels et Trusts*, 3^e édition; Lecoffre, Paris, 1907.
- MUIJER (A.). — *La Politique Corporative*; Édition Rex, Bruxelles, 1934.
- OLIVIER-MARTIN. — *Cours de Doctorat en Droit, Histoire du Droit public, (l'Organisation Corporative de l'Ancien Régime)*; Éditions Les Cours de Droit, Paris, 1936.
- OUALID (W.). — *Cours de Doctorat en Droit sur la Législation Industrielle (Le Syndicalisme)*; Éditions Les Cours de Droit, Paris, 1936.
- PIC (P.). — *Traité Élémentaire de Législation Industrielle*, 6^e édition; Arthur Rousseau, Paris, 1931.
- PIETTRE (A.). — *L'Évolution des Ententes Industrielles en France depuis la Crise*; Librairie Sirey, Paris, 1936.
- PIROU (G.). — *Le Corporatisme*; Librairie Sirey, Paris, 1935.
- *Nouveaux aspects du Corporatisme*; Librairie Sirey, Paris, 1935.
- *La crise du Capitalisme*; Librairie Sirey, Paris, 1936.
- PRÉ (R.). — *Le Bilan du Corporatisme*; Librairie Technique et Économique, Paris, 1936.

- RENARD (G.). — *La Théorie de l'Institution* ; Librairie Sirey, Paris, 1930.
— *L'Eglise et la Question Sociale* ; Éditions du Cerf, Paris, 1937.
- ROLLAND (L.). — *Précis de droit administratif* ; 5^e édition ; Dalloz, Paris, 1934.
- VIANCE (G.). — *Faillite du Communisme soviétique* ; Éditions de la F.N.C. Paris, 1936.
— *Restauration corporative de la Nation Française* ; Éditions Flammarion, Paris, 1936.
- WELTER (H.). — *Le Contrôle Juridictionnel de la Moralité Administrative* ; Librairie Sirey, Paris, 1929.

VU

Le Doyen,
EDGARD ALLIX

VU

Le Président de la thèse,
L. ROLLAND

VU ET PERMIS D'IMPRIMER :

Le Recteur de l'Académie de Paris,
G. ROUSSY

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.	1
PREMIÈRE PARTIE	
ÉTUDE DES TROIS POUVOIRS ÉCONOMIQUES	
CHAPITRE PREMIER. — Le pouvoir d'Entreprise	11
I. Analyse du pouvoir d'Entreprise.	11
I. L'Entreprise	11
1 ^o Définition	11
2 ^o Classement des types d'Entreprises	13
3 ^o Petites et grandes Entreprises	13
II. Le pouvoir d'Entreprise : Définition et Analyse.	14
1 ^o LE POUVOIR A L'INTÉRIEUR DE L'ENTREPRISE	14
a) Comparaison avec le Droit constitutionnel.	14
b) Coutume constitutionnelle	17
c) Territoire sur lequel s'exerce l'autorité du pouvoir d'Entreprise	17
d) Personnes sur lesquelles s'exerce le pouvoir d'Entreprise	18
e) Patrimoine d'Entreprise. Analogie avec le Domaine public	19
2 ^o LE POUVOIR A L'EXTÉRIEUR DE L'ENTREPRISE	21
a) Comparaison avec le Droit international	21
b) La personnalité de l'Entreprise.	22
c) Territoire et autorité souveraine	23
d) Réalisation du bien commun de l'Entreprise.	23
a') Le bien commun ne se confond pas avec le profit.	24
b') Le bien commun se confond avec la finalité ou raison sociale de l'Entreprise	27
II. L'autonomie de l'Entreprise. (Rôle de l'Entreprise dans la vie économique.	30
I. Entreprise et Service Public	31
II. Les conséquences de l'autonomie de l'Entreprise	34

1° LIBRE INITIATIVE DU POUVOIR D'ENTREPRISE. . .	35
2° LOURDE RESPONSABILITÉ DU POUVOIR D'ENTREPRISE.	35
3° L'ENTREPRISE EST LIVRÉE A LA LIBRE CONCURRENCE	36
4° L'ENTREPRISE EST FONDÉE SUR LA PROPRIÉTÉ PRIVÉE	38
a) <i>La source du pouvoir d'Entreprise réside dans la propriété</i>	38
b) <i>La propriété privée concourt à la prospérité de l'Entreprise</i>	41
c) <i>Double aspect de la propriété : Droit et Fonction</i>	42
5° CARACTÈRE ALÉATOIRE ET LUCRATIF DE L'ENTREPRISE. LE PROFIT	47
III. Nécessité et Avantages d'une forte autonomie de l'Entreprise	48
1° FONDAMENT JURIDIQUE DE L'AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE.	49
2° FONDAMENT PHILOSOPHIQUE ET MORAL DE L'AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE.	52
3° L'AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE EST UN EXCELLENT SYSTÈME DE PRODUCTION	55
a) <i>Aptitudes de l'Entreprise autonome à développer l'activité économique</i>	55
a') Initiative privée	56
b') Libre concurrence.	57
c') Collaboration des initiatives privées à l'ordre économique.	58
d') Justification du régime d'autonomie de l'Entreprise : la réussite du XIX ^e siècle.	59
b) <i>Aptitude de l'Entreprise autonome à régulariser l'activité économique</i>	61
c) <i>Aptitude de l'Entreprise autonome à favoriser la répartition des biens</i>	64
a') Répartition des revenus : La rémunération est proportionnelle aux services rendus.	65
b') Répartition des capitaux.	68
<i>Conclusion</i>	71
CHAPITRE II. — Le pouvoir Corporatif.	73
I. Nécessité d'une organisation professionnelle	74
I. L'autonomie de l'Entreprise ne peut pas être complète	74
1° LE PRINCIPE DE LIBRE CONCURRENCE DOIT ÊTRE CORRIGÉ PAR LA MORALE ET LES INSTITUTIONS. . .	75

2° LE DROIT DE PROPRIÉTÉ DOIT ÊTRE CORRIGÉ PAR LE SOUCI DE L'INTÉRÊT GÉNÉRAL	76
3° LE PROFIT DOIT CORRESPONDRE AUX SERVICES RENDUS.	77
4° EN PRATIQUE L'AUTONOMIE ABSOLUE DE L'ENTREPRISE SE RETOURNE CONTRE ELLE-MÊME	80
5° DANS LES GRANDES CRISES, L'AUTONOMIE ABSOLUE DE L'ENTREPRISE A DES CONSÉQUENCES DÉSASTREUSES	81
II. L'organisation professionnelle, heureux correctif au principe d'autonomie de l'Entreprise	82
1° L'ORGANISATION PROFESSIONNELLE SOUS L'ANCIEN RÉGIME.	83
2° RENAISSANCE DU POUVOIR CORPORATIF AU XIX ^e ET XX ^e SIÈCLES.	85
II. Les personnes de Droit corporatif	86
I. Les syndicats.	86
a) <i>Les syndicats sont des groupements professionnels</i> .	87
b) <i>Les syndicats sont des groupements de catégories professionnelles.</i>	88
c) <i>Les contrats collectifs introduisent un élément nouveau</i>	89
d) <i>Les assemblées paritaires</i>	89
II. Les Ententes professionnelles	90
a) <i>Compétence économique de ces ententes</i>	90
b) <i>Leur base professionnelle</i>	91
c) <i>Ce sont des groupements d'Entreprises</i>	91
d) <i>Souplesse des ententes.</i>	92
e) <i>Complexité de leur objet.</i>	93
III. Les Grands Comités	94
III. Structure externe de la profession	94
I. La Personnalité de la profession	95
a) <i>En droit</i>	96
b) <i>En fait.</i>	96
II. Territoire sur lequel s'exerce l'autorité professionnelle	98
III. Sujets sur lesquels s'exerce cette autorité	99
IV. L'autorité professionnelle.	100
V. Le bien commun de la profession.	104
IV. Structure interne de la profession.	106
I. Pouvoir délibérant professionnel	107
1° RÉGLEMENTATION SOCIALE	107
a) <i>Règlement d'atelier</i>	107

b) <i>Convention collective</i>	109
a') Définition	109
b') L'assemblée paritaire.	109
c') Utilité d'un conciliateur au sein de l'assemblée paritaire	110
d') Commission mixte de conciliation	112
e') Déficience de la législation en matière de convention collective	112
a'') Extension à toute la profession	113
b'') Nécessité d'une juridiction.	113
f') Dans l'ensemble, la convention collective est un bien	114
2° RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE	115
a) <i>Les Cartels</i>	116
a') Condition de formation.	116
b') Objet	117
c') Structure juridique	118
d') Avantages et inconvénients.	118
b) <i>Les Ententes professionnelles</i>	120
a') Ententes libres	121
a'') Ententes contre la surproduction	121
b'') Ententes contre le suréquipement.	122
b') Ententes obligatoires	124
a'') Ententes obligatoires d'initiative privée.	125
b'') Ententes obligatoires imposées par l'État.	126
a''') Loi sur la chaussure	127
b''') Comités professionnels	127
3° ÉQUILIBRE DES FORCES AU SEIN DU POUVOIR DÉLIBÉRANT.	129
II. Le pouvoir exécutif au sein de l'organisation professionnelle	131
1° NATURE DU POUVOIR EXÉCUTIF PROFESSIONNEL	132
2° ANALYSE DU POUVOIR EXÉCUTIF PROFESSIONNEL	132
a) <i>Réglementation du travail</i>	132
a') Fonction de décision exécutoire	132
b') Droit d'initiative	133
c') Contrôle de l'application des Règlements professionnels	135
b) <i>Réglementation économique</i>	136
a') Les Cartels.	137
b') Les Ententes.	137
3° POUVOIR ADMINISTRATIF DANS LA PROFESSION	140
III. Le Pouvoir juridictionnel au sein de la profession.	141
1° RÉGLEMENTATION DU TRAVAIL.	141
2° RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE	144
a) <i>Cartels</i>	144
b) <i>Ententes professionnelles</i>	144

CHAPITRE III. — Le Pouvoir d'État	147
I. Définition de l'État	147
1° L'État est un pouvoir	147
2° Fonction de l'État : l'intérêt général	149
a) ORDRE SOCIAL ET JUSTICE SOCIALE	149
b) RÔLES RESPECTIFS DES INDIVIDUS ET DES INSTITUTIONS DANS LA RECHERCHE DE L'INTÉRÊT GÉNÉRAL.	151
c) RÔLE DE L'ÉTAT DANS LA RECHERCHE DE L'INTÉRÊT GÉNÉRAL	152
a') Protéger l'initiative privée	152
b') Suppléer à l'initiative privée	153
c') Contrôler l'initiative privée.	153
II. Intervention de l'État dans le domaine du Travail	154
1° Mode d'intervention de l'État	154
a) MÉTHODE DE LA RÉGLEMENTATION.	155
b) MÉTHODE INSTITUTIONNELLE	155
c) MÉTHODE DE LA CRÉATION DE SERVICES	156
2° Orientation du pouvoir d'État vers la méthode institutionnelle	156
a) <i>Loi de huit heures</i>	157
b) <i>Loi sur le repos hebdomadaire</i>	157
c) <i>Loi sur le repos hebdomadaire dans le commerce de détail.</i>	157
d) <i>Loi du 24 juin 1936 sur les conventions collectives</i>	158
III. Intervention de l'État dans le domaine économique.	159
1° Remèdes aux excès de pouvoirs de l'Entreprise	160
a) <i>Lutte contre la concurrence déloyale</i>	160
b) <i>Lutte contre la concurrence inégale.</i>	161
c) <i>Accord de l'Entreprise avec l'intérêt général.</i>	161
2° Remèdes aux déficiences des pouvoirs d'Entreprise.	162
a) <i>Entreprises d'intérêt national.</i>	163
b) <i>Entreprises d'une industrie naissante</i>	163
c) <i>Entreprises défaillantes</i>	164
d) <i>Entreprises subissant une crise passagère.</i>	164
3° Contrôle des pouvoirs professionnels.	165
a) <i>Méthode de l'intervention directe.</i>	165
b) <i>Méthode institutionnelle.</i>	166
c) <i>Méthode juridictionnelle.</i>	167
4° Remèdes aux déficiences du pouvoir professionnel.	168
5° Application de ces principes dans quelques lois récentes.	169
a) <i>Ententes libres.</i>	169
b) <i>Ententes prévues par le projet Marchandeauflandin.</i>	169
c) <i>Ententes imposées par l'Etat</i>	170

DEUXIÈME PARTIE

LA SÉPARATION DES POUVOIRS ÉCONOMIQUES

CHAPITRE PREMIER. — Étude de quelques régimes non basés sur la séparation des pouvoirs économiques. . .	171
I. Le libéralisme économique.	172
I. Particularités de ce régime	172
II Circonstances historiques	172
1° CIRCONSTANCES ÉCONOMIQUES.	172
a) <i>Dans le domaine de la production</i>	173
b) <i>Dans le domaine de la consommation</i>	175
2° CIRCONSTANCES JURIDIQUES.	176
a) <i>Edit de Turgot de février 1776</i>	176
b) <i>Edit d'août 1776</i>	177
c) <i>Loi du 14 et 17 juin 1791</i>	178
III. Conséquences économiques et sociales du régime libéral	179
1° CONSÉQUENCES SOCIALES.	179
2° CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES	181
CONCLUSIONS	183
II. Les régimes étatistes	184
I. Le socialisme d'État.	184
I. CARACTÉRISTIQUES DU RÉGIME	184
II. L'EXPÉRIENCE RUSSE	186
1° <i>Période de 1917 à 1921</i>	186
2° <i>Période de 1921 à maintenant</i>	187
3° <i>Résultats de l'expérience</i>	187
II. Le régime italien	189
I. PREMIÈRE PHASE DE 1926 A 1934	189
Conséquences.	191
1° <i>Bureaucratie syndicale</i>	191
2° <i>Paix sociale</i>	191
3° <i>Rémunération des travailleurs</i>	192
4° <i>Conditions de travail</i>	192
5° <i>Situation sociale des travailleurs</i>	192
II. DEUXIÈME PHASE DE 1934 A MAINTENANT	193
1° <i>Institution des corporations</i>	194
2° <i>Compétence des corporations</i>	195
3° <i>Conséquences économiques</i>	197
a) <i>Aménagement de la production</i>	197
b) <i>Aménagement de la distribution</i>	197
III. Le régime corporatiste.	198
I. Circonstances historiques.	199

II. Affaiblissement du pouvoir d'État.	200
III. Affaiblissement du pouvoir d'Entreprise	202
1° ÉTOUFFEMENT DES INNOVATIONS ET INVENTIONS	202
2° LUTTE POUR LE MONOPOLE.	204
3° ÉTOUFFEMENT DES POUVOIRS D'ENTREPRISE AU SEIN DE LA CORPORATION	204
4° ÉTOUFFEMENT DE L'INITIATIVE OUVRIÈRE	208
a) <i>Difficulté pour le compagnon de devenir maître</i>	209
b) <i>Compagnons et ouvriers ne participent pas au pouvoir corporatif.</i>	209
c) <i>Les compagnons ne peuvent pas se grouper pour défendre leurs intérêts</i>	210
CONCLUSIONS	212
CHAPITRE II. — L'équilibre des trois pouvoirs économi- ques.	214
I. Théorie de la séparation des pouvoirs politiques	214
I. Théorie de Montesquieu	215
1° AUTONOMIE DES POUVOIRS.	215
2° COLLABORATION DES POUVOIRS.	215
II. Comparaison avec l'acte de volition	216
III. Analyse du troisième pouvoir	217
1° RÔLE DU POUVOIR JUDICIAIRE DANS L'ANCIEN RÉGIME.	217
2° RÔLE DU POUVOIR DE SUFFRAGE DANS LE RÉGIME ACTUEL.	217
3° LE TROISIÈME POUVOIR DEVRAIT ÊTRE UN POU- VOIR JURIDICTIONNEL.	219
II. La séparation des pouvoirs dans le domaine écono- mique	220
I. Constitution politique et régime économique.	220
1° COLLABORATION ENTRE LES POUVOIRS ÉCONO- MIQUES	221
2° AUTONOMIE DES POUVOIRS ÉCONOMIQUES	221
II. Évolution du régime économique	222
1° ÉVOLUTION DES INSTITUTIONS	222
2° IL N'Y A PAS DE CONSTITUTION ÉCONOMIQUE RI- GIDE, MAIS UNE SOLUTION EXPÉDIENTE.	224
III. Principes directeurs d'une bonne constitution éco- nomique	224
1° SOLUTION EXPÉDIENTE MAIS NI ANARCHIQUE NI ARBITRAIRE.	226
2° HIÉRARCHIE DES POUVOIRS ÉCONOMIQUES.	228
3° L'ATTRIBUTION DES COMPÉTENCES APPARTIENT A L'ÉTAT	228

4 ^o LIMITES AU POUVOIR DISCRÉTIONNAIRE DE L'ÉTAT.	229
a) <i>L'État doit se conformer aux règles du Droit naturel et à l'intérêt général.</i>	231
b) <i>Nécessité d'un contrepoids au pouvoir discrétionnaire de l'État</i>	232

CONCLUSION

**OPPORTUNITÉ D'UNE JURIDICTION SPÉCIALE
POUR RÉGLER LE RÔLE RESPECTIF
DES TROIS POUVOIRS ÉCONOMIQUES**

I. Contrôle du fonctionnement des pouvoirs économiques.	235
1 ^o <i>Contrôle de la légalité.</i>	235
2 ^o <i>Contrôle de l'activité des pouvoirs économiques au point de vue rationnel.</i>	236
II. Opportunité d'une juridiction spéciale.	237
BIBLIOGRAPHIE	241

IMPRIMERIE
HÉRISSEY
: ÉVREUX :